les abc du bac

ROGER COSTE
ANDRÉ PORTAL

L'ÉCONOMIE EN 60 LEÇONS

AU BACCALAURÉAT G

FERNAND NATHAN

L'ÉCONOMIE EN 60 LEÇONS

ROGER COSTE
Docteur ès Sciences Economiques

ANDRÉ PORTAL
Professeur de l'Enseignement Technique

L'ÉCONOMIE EN 60 LEÇONS

au baccalauréat G

ABC du BAC
FERNAND NATHAN
*18, rue Monsieur-le-Prince - Paris VI^e^*

© *Éditions Fernand Nathan 1971.*
Toute reproduction, même partielle, de cet ouvrage est interdite. Une copie ou reproduction par quelque procédé que ce soit, photographie, photocopie, microfilm, bande magnétique, disque ou autre, constitue une contrefaçon passible des peines prévues par la loi du 11 mars 1957 sur la protection des droits d'auteur.

les abc du bac

COLLECTION DIRIGÉE PAR DENIS HUISMAN

Voir au verso de la couverture
la liste des ouvrages parus dans
cette collection.

●

AVERTISSEMENT

● Cet ouvrage est destiné aux élèves des classes préparatoires aux baccalauréats de techniciens qui désirent acquérir rapidement, dans le cadre des programmes, des notions économiques sûres.

● Il s'adresse également aux élèves des collèges d'enseignement technique, des lycées d'Etat, à ceux des Chambres de Commerce et d'Industrie qui se préparent aux C.A.P. et aux B.E.P., ainsi qu'aux auditeurs des écoles d'entreprises.

● Il est à la fois un manuel de travail et un guide pour l'étude.

● Le professeur pourra commenter chaque partie du cours. C'est pourquoi le livre ne comporte aucun développement superflu.

● Chaque leçon correspond à une partie théorique du cours. Elle est généralement accompagnée de travaux pratiques.

● Les problèmes d'organisation de l'entreprise sont traités à part, mais dans le cadre de l'étude de l'économie générale. Ils seront facilement identifiés dans le corps de l'ouvrage.

●

TABLE DES MATIÈRES

Avertissement 5

I. — Généralités. La Production et l'Entreprise.

Leçon n° 1. — Introduction : l'activité économique..... 9
Leçon n° 2. — Les agents économiques et leurs opérations.. 14
Leçon n° 3. — La naissance du revenu. La production..... 23
Leçon n° 4. — Le lieu de la production : L'entreprise..... 30
Leçon n° 5. — Les facteurs de la production..... 36
Leçon n° 6. — Le rendement des facteurs de production. La productivité et les coûts de l'entreprise.. 43
Leçon n° 7. — Les combinaisons des facteurs de production. 49
Leçon n° 8. — Modalités techniques de la production. La fonction commerciale..... 55
Leçon n° 9. — Modalités financières de la production..... 60
Leçon n° 10. — Modalités administratives de la production... 70

II. — Les Revenus. Les Dépenses. Les Marchés.

Leçon n° 11. — Le problème de la mesure de la valeur..... 74
Leçon n° 12. — Le marché des biens et services..... 77
Leçon n° 13. — La détermination des prix..... 82
Leçon n° 14. — Les variations de prix..... 88
Leçon n° 15. — Revenus individuels. Revenu national..... 92
Leçon n° 16. — L'emploi ou la dépense du revenu 97
Leçon n° 17. — Relations entre production et consommation. 103
Leçon n° 18. — Relations entre production et investissements. 107
Leçon n° 19. — Dépenses individuelles et dépense nationale. Fonction de consommation et fonction d'investissement 111
Leçon n° 20. — L'équilibre général de l'économie..... 116

III. — La Monnaie.

Leçon n° 21. — La monnaie..... 118
Leçon n° 22. — La masse monétaire et ses contreparties.... 122
Leçon n° 23. — Les institutions monétaires et financières.... 128
Leçon n° 24. — La création de monnaie et le crédit 131
Leçon n° 25. — La valeur de la monnaie 140
Leçon n° 26. — Le marché de la monnaie 143
Leçon n° 27. — L'inflation et la déflation..... 147
Leçon n° 28. — Le contrôle de la monnaie et du crédit..... 151

IV. — Le Commerce extérieur.

Leçon n° 29. — Les échanges internationaux..... 156
Leçon n° 30. — Technique des échanges internationaux..... 162
Leçon n° 31. — Evolution des changes et des échanges..... 166
Leçon n° 32. — Organisation des marchés internationaux.... 169

V. — Les Systèmes économiques.

Leçon n° 33. — L'activité économique dans les systèmes économiques 174
Leçon n° 34. — L'économie domaniale 177
Leçon n° 35. — L'économie artisanale et corporative..... 179
Leçon n° 36. — L'économie capitaliste..... 182
Leçon n° 37. — L'économie collectiviste..... 185

VI. — L'Evolution des systèmes.

Leçon n° 38. — La première révolution industrielle..... 188
Leçon n° 39. — L'évolution contemporaine : l'ordinateur.... 192
Leçon n° 40. — Evolution des « trois secteurs » : Conséquences sociales 196
Leçon n° 41. — L'économie française..... 199
Leçon n° 42. — L'économie des U.S.A. 201
Leçon n° 43. — L'économie de l'U.R.S.S..... 204
Leçon n° 44. — L'économie en voie de développement : l'Algérie 207
Leçon n° 45. — Les étapes du développement..... 211

VII. — La Croissance et l'Equilibre.

Leçon n° 46. — La croissance de l'économie..... 213
Leçon n° 47. — Les fluctuations de l'économie..... 215
Leçon n° 48. — L'expansion dans l'équilibre..... 219
Leçon n° 49. — La récession..... 222
Leçon n° 50. — Les interventions de l'Etat..... 226

VIII. — Les Problèmes de l'entreprise.

Leçon n° 51. — L'entreprise dans l'économie nationale..... 230
Leçon n° 52. — La concentration des entreprises..... 233
Leçon n° 53. — Les grandes unités interterritoriales (G.U.I.). 236
Leçon n° 54. — L'entreprise et la domination des marchés... 238
Leçon n° 55. — L'entreprise privée et l'Etat (secteur public). 242
Leçon n° 56. — Les relations humaines dans l'entreprise.... 245
Leçon n° 57. — Les structures de l'entreprise 248
Leçon n° 58. — L'intéressement des travailleurs aux résultats de l'entreprise..... 251
Leçon n° 59. — La croissance de l'entreprise..... ... 253
Leçon n° 60. — La finalité de l'activité économique de l'entreprise 255

1.
généralités
la production et l'entreprise

LEÇON N° 1

INTRODUCTION
L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

1 DÉFINITION DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

Il y a activité économique lorsque les **agents économiques** (individus ou groupes d'individus) :

1° s'efforcent de satisfaire des **besoins économiques** : alimentation, habillement, logement, hygiène et soins, transports, communications, culture et loisirs, etc.

2° tendent à accroître ou à défendre la richesse ou le patrimoine.

2 MODALITÉS DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

L'activité économique se réalise par des actes :

— de production ;

— d'échange de biens et de services ;

— de consommation (ou d'épargne).

Ces actes peuvent exiger ou non **l'usage de la monnaie.**

3 RAISONS DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

Il y a activité économique parce qu'il existe des **besoins économiques** pour des produits (biens ou services) qui n'existent pas en abondance dans la nature, qui sont plus ou moins **rares** et qui de ce fait acquièrent une **utilité économique.**

Résumons : Activité économique = Production, Echange, Consommation } en vue de satisfaire les besoins

Qu'est-ce qu'un besoin ? Le besoin, en général, naît d'un « **sentiment de privation qui porte à désirer** ». Il y a besoin parce qu'il y a privation.

Qu'est-ce qu'un besoin économique ? Les êtres vivants ne trouvent pas en eux-mêmes la totalité des éléments nécessaires à leur existence et à leur développement.

C'est dans le milieu extérieur, dans la nature, qu'ils doivent rechercher obligatoirement ces éléments. Mais ces derniers n'y existent pas forcément en quantité illimitée : ils sont plus ou moins **rares.**

Satisfaire un besoin économique, c'est lutter contre la rareté. Or, la lutte impose un effort que les économistes désignent sous le terme de **coût.**

Résumons : Rareté → Privation → Besoin → Désir
Privation de Biens limités en nombre. → Besoin économique

4 QUELLE EST LA NATURE DES BESOINS ?

Ils peuvent être de nature physiologique, ou de nature psychologique ou sociale.

Ils sont illimités en nombre et se multiplient au rythme du développement des êtres vivants et des progrès des civilisations.

Ils sont, pris séparément, plus ou moins rapidement **saturés :** le désir d'un bien s'apaise au fur et à mesure de sa satisfaction. Boire de l'eau pour quelqu'un qui n'a plus soif est insupportable.

Ils sont **substituables,** et se font concurrence entre eux : l'étudiant substituera une place de théâtre à un bon dîner... il remplacera une coupe de champagne par un verre de Coca-Cola pour pouvoir s'acheter un livre !

Ils sont **complémentaires :** l'un fait naître le besoin de l'autre : le besoin de carburant est complémentaire du besoin de voiture.

5 QU'EST-CE QU'UN BIEN ÉCONOMIQUE ?

Les « Biens économiques » auxquels s'intéresse la science économique sont ceux qui existent dans la nature en quantité limitée, qui sont plus ou moins **rares,** et qui possèdent l'aptitude à satisfaire directement ou indirectement les besoins économiques : ils sont désirés et demandés. L'eau en abondance n'est pas un bien économique, pas plus que l'air et la lumière du jour, mais l'alcool, même quand il est nuisible, est un bien économique.

On distingue :

— les biens de consommation qui ont l'aptitude à satisfaire **directement** les besoins ;

— les biens de production dits encore biens de capital (outils, machines...) qui ont pour rôle de satisfaire **indirectement** les besoins de consommation et sont nécessaires à la production, à la fabrication des biens.

A côté de ces biens économiques qui sont **concrets** (blé, fer, machine, etc.), on rencontre les **services.**

Les **services** sont des biens abstraits (service du préposé des P.T.T. qui délivre la correspondance, du chauffeur de taxi, de l'agent de police qui règle la circulation, du juge, de l'enseignant, etc.).

Résumons : Biens + Services = Produit

6 QU'EST-CE QUE L'UTILITÉ ÉCONOMIQUE ?

L'utilité économique est l'aptitude d'un produit, non dispensé gratuitement par la nature, à satisfaire les besoins et le désir qui **engendrent la demande.**

En économie le mot « utilité » ne signifie pas le contraire de ce qui est nuisible ou superflu.

Il signifie : « qui sert » du latin « uti » « se servir de ».

Pour qu'un produit ait une utilité économique, il faut qu'il soit **rare.** Le tabac, l'alcool ont une utilité économique, alors que l'air ou la lumière solaire n'ont, en principe, pas d'utilité économique tant qu'ils ne sont pas rares.

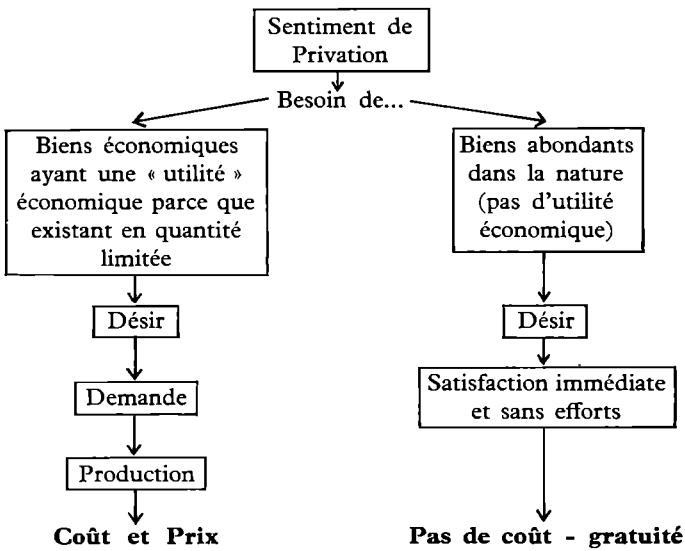
Produire, c'est créer des « utilités économiques » en vue de les **offrir** pour satisfaire une **demande.**

7 PREMIER SCHÉMA DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

L'activité économique peut déjà se représenter ainsi :

— la partie droite du schéma correspond à l'activité humaine ;

— la partie gauche décrit l'activité économique.



L'objectif des individus est alors :

Obtenir le maximum de satisfaction pour le moindre coût, ou encore :

Maximiser la satisfaction et minimiser le coût.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 1

1° Vous dresserez une liste de biens, et pour chacun d'eux, vous direz s'il s'agit :

a) D'un bien de consommation ;

b) D'un bien de production.

Exemple : Les denrées alimentaires sont des biens de consommation. Les outils sont des biens de production.

2° Dresser une liste de biens substituables et de biens complémentaires.

(**Nota :** Rappel → Les biens sont dits « substituables » quand ils se font concurrence, et « complémentaires » quand ils supposent l'existence d'autres biens.)

LEÇON N° 2

LES AGENTS ÉCONOMIQUES ET LEURS OPÉRATIONS

(Schéma simplifié)

1 QUI PARTICIPE A L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE ?

Participent à l'activité économique les individus qui s'organisent et se groupent pour lutter contre la rareté des biens et assurer la satisfaction de leurs besoins et cela pour un minimum de coût. On les désigne sous le terme **d'agents économiques.**

Il faut distinguer, en première analyse :

— les producteurs et les consommateurs ;
— les prêteurs et les emprunteurs.

2 LES PRODUCTEURS

Ils créent de la richesse ou du revenu sous forme de biens et de services en effectuant, dans l'entreprise, une combinaison des **facteurs de production** que sont le **capital** et le **travail.**

3 LES CONSOMMATEURS

Ils détruisent par le premier usage ou à la suite d'usages successifs les biens offerts par les producteurs. Cette utilisation des produits de la production contribue à la satisfaction de leurs besoins qui s'expriment par une demande.

Les consommateurs sont aussi des épargnants lorsqu'ils s'abstiennent de consommer pour satisfaire leur besoin d'accumuler, de conserver, c'est-à-dire d'épargner.

Les consommateurs comprennent :

— les apporteurs de travail (salariés) ;

— les apporteurs de capital (capitalistes).

Cette dernière distinction est cependant purement fonctionnelle car il est évident que chaque individu peut participer à la production tantôt comme apporteur de travail, tantôt comme apporteur de capital.

4 LES PRÊTEURS

Les prêteurs sont ceux qui ont des possibilités ou des capacités de financement parce qu'ils n'ont pas consommé la totalité de leur revenu. Ils prêtent leur épargne en la plaçant dans les mains de ceux qui doivent accroître leur capital productif afin de produire davantage de satisfactions.

Certains agents économiques (les banques) qui sont des **intermédiaires financiers** ont la possibilité de créer de la monnaie qui, grâce au crédit, est mise à la disposition des utilisateurs emprunteurs.

5 LES EMPRUNTEURS

Les emprunteurs ont des besoins de financement soit pour produire, soit pour consommer. Ils empruntent parce qu'ils ne veulent ou ne peuvent pas attendre la perception de leur revenu pour accomplir l'acte économique envisagé.

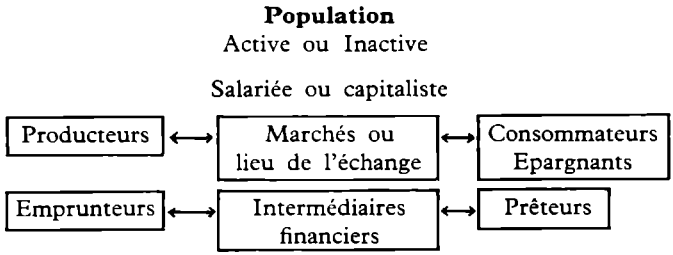
6 LES AGENTS ÉCONOMIQUES ET LA POPULATION

L'ensemble de ces agents économiques constitue la population d'un pays.

La population est divisée également en population **active** et en population **inactive.**

La population **active** ou **productive** participe à la production par une activité salariale ou patronale.

La population inactive ne participe pas encore à cette production (enfants, étudiants...) ou n'y participent plus (retraités, personnes âgées.)



1 QUELLES SONT LES OPÉRATIONS DES AGENTS ?

Les opérations des agents ou « actes économiques » sont :

— la production ;
— l'échange ;
— la consommation ;
— l'épargne, qui, avec le crédit, permet l'investissement.

1. La production.

La production est l'acte qui consiste à mettre à la disposition de l'homme les biens désirés ou les services exigés par les acheteurs ou les utilisateurs. Produire, c'est créer des « utilités économiques » nouvelles, mais c'est aussi créer de la Richesse, du Produit, du Revenu.

Pour produire, ce qui exige un effort, un coût, il faut réunir un certain nombre de moyens ou « facteurs » : le travail et le capital.

a) **Le travail,** première démarche de l'individu qui doit assurer sa subsistance, consiste à rechercher dans le milieu environnant, les éléments de sa nourriture et de sa protection. Le **travail** se présente sous plusieurs aspects : travail manuel, travail de direction, travail d'invention, etc.

b) **Le capital** est une richesse, un instrument de production qui permet de se procurer un produit nouveau et, finalement, un revenu. Le capital financier qui procure un intérêt possède cette propriété.

Le capital comprend :

— l'outillage ou équipement en machines, les constructions (bâtiments utilisés à la production de biens ou de services) ;

— les stocks de matières premières ;
— les produits semi-finis qui entrent dans la fabrication des produits ;
— les moyens naturels (terres, forêts, mines, carrières...) ;
— les moyens financiers (capitaux monétaires).
Augmenter le capital, l'accumuler, c'est **investir** en vue de l'obtention d'un produit ou d'un revenu.
La production, ainsi réalisée procure un revenu qui doit permettre d'une part de rémunérer les différents apporteurs de facteurs, le travail par le salaire, le capital par la rente, l'intérêt ou le profit et d'autre part d'acheter, grâce à cette rémunération, les biens ou les services désirés.

2. L'échange.

L'échange qui se réalise soit par le troc, soit par l'intermédiaire de la monnaie est l'acte qui met en rapport le producteur qui offre et le consommateur qui demande. Entre les deux, il peut exister de nombreux intermédiaires (commerçants, grossistes, détaillants) qui assurent la distribution des produits.
L'échange s'effectue sur le « marché » où se forme un prix qui exprime la valeur des produits.

3. La consommation.

La consommation est l'acte de détruire par l'usage le bien ou le service obtenu pour la satisfaction des besoins. La destruction s'opère plus ou moins rapidement suivant les produits et on distingue les biens de consommation immédiate et les biens durables (mobilier, instruments ménagers, automobile...) On ne peut consommer que dans la limite de son revenu perçu, ou grâce au crédit dans la limite de son revenu espéré ou attendu. Consommer, c'est assurer le revenu du producteur.

4. L'épargne.

L'acte négatif qui consiste à ne pas consommer la totalité de son revenu, c'est-à-dire à épargner, a pour effet de réduire la recette du producteur, à moins que, par le **placement** et **l'investissement,** le flux de revenu ne retourne plus ou moins rapidement vers la production, assurant l'équilibre. Le revenu non consommé permet, en effet, soit d'accumuler des encaisses en

monnaie, soit d'acquérir des biens d'équipement (investissement), soit d'effectuer des placements sous forme de prêts, directement dans une entreprise ou, indirectement par l'intermédiaire d'une banque ou d'une organisation financière.

8 AU CENTRE DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE : LA MONNAIE

Faisons une constatation et admettons un principe.

Une constatation. — La monnaie (le billet de banque ou la somme inscrite dans un compte de dépôts que nous utilisons avec les chèques bancaires ou postaux) intervient dans presque toutes les opérations économiques. La monnaie est, au centre de l'économie, le reflet de notre activité.

Sachons pour l'instant :

— que la monnaie est la commune mesure de la valeur des biens économiques parce qu'elle permet d'exprimer leur prix ;
— que la monnaie est un instrument de règlement ;
— que la monnaie est aussi un instrument d'épargne ou de conservation de la richesse.

Un principe. — La dépense des uns représente une recette pour les autres.

Exemple :

Pour l'entreprise, le salaire est un coût ; c'est le prix du travail ; c'est une dépense.
Pour le travailleur, le salaire est une ressource ; c'est le revenu du travail.
De même, la dépense du consommateur est une recette pour l'entreprise.

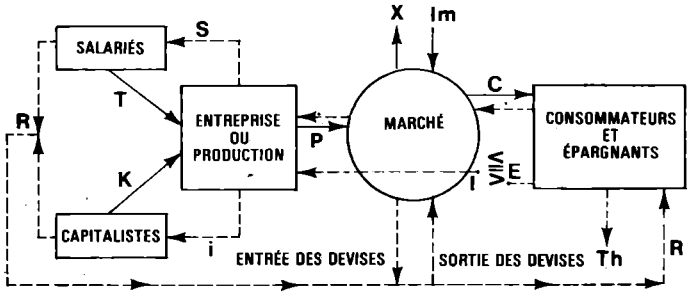
9 LE SCHÉMA DESCRIPTIF ET SIMPLIFIÉ DE L'ÉCONOMIE

Nous pouvons maintenant, grâce au schéma suivant décrire simplement l'activité économique.
Soient pour désigner les diverses opérations les symboles :

P = production.

T = travail.
K = capital. } facteurs de la production.
R = revenu monétaire.
S = salaire.
i = revenu du capital : intérêt, profit...
C = consommation.
E = épargne.
I = investissement.
Th = thésaurisation (revenu monétaire non consommé, non investi et non placé conservé en monnaie).
X = exportations (ventes à l'étranger).
Im = importations.

Les traits pleins représentant des flux ou opérations portant sur des quantités physiques (heures de travail, quantités de biens, de consommation ou d'investissement...)
Les traits en pointillé représentent des flux monétaires : ils sont la contrepartie des premiers.



10 COMMENT LIRE LE SCHÉMA

La production (P) que permettent de réaliser les facteurs (T) travail et (K) capital, trouve sa valeur sur le marché où elle fait naître le **revenu monétaire** (R) (en pointillé) qui autorise à rémunérer sous forme de salaire (S) et d'intérêt, de rente ou de profit (*i*) les facteurs de la production.

Ce revenu monétaire auquel peut s'ajouter la création de monnaie résultant des rentrées de devises ou du crédit des banques est partagé suivant les propensions à consommer ou à épargner, entre des dépenses de consommation (C) et l'épargne (E).
Cette dernière est, par le placement, de nature à financer l'investissement (I) auquel l'entrepreneur peut être plus ou moins incité.
L'incitation à investir sera plus grande si « l'efficacité marginale » du capital (c'est-à-dire le profit attendu) est supérieur au taux de l'intérêt (c'est-à-dire le coût de l'emprunt du capital financier).
A la production livrée sur le marché et qui est composée de biens de consommation et de biens d'équipement s'ajoutent les importations (Im) alors que les exportations (X) vont alimenter les marchés extérieurs donnant l'occasion d'entrées de devises étrangères et par conséquent de création de monnaie.
En effet, les devises présentées aux banques sont par elles échangées contre de la monnaie nationale que délivre la banque d'émission (Banque de France).
Enfin, l'épargne peut ne pas être entièrement placée en vue de financer les investissements qui permettent de reconstituer ou d'accroître le capital. Dans ce cas il y a thésaurisation (Th).

ÉVOLUTION DES CATÉGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES ENTRE 1962 ET 1974

Catégories socio-professionnelles	Code	ENSEMBLE		
		1962	1968	1974
Agriculteurs exploitants	0	3 044 670	2 459 840	1 767 000
Salariés agricoles	1	826 090	588 200	369 000
Patrons de l'industrie et du commerce	2	2 044 667	1 961 980	1 941 000
Professions libérales et cadres supérieurs	3	765 938	992 800	1 392 000
Cadres moyens	4	1 501 287	2 014 100	2 766 000
Employés	5	2 396 418	3 029 900	3 430 000
Ouvriers	6	7 060 790	7 698 600	7 784 000
Personnels de service	7	1 047 312	1 171 060	1 270 000
Autres catégories	8	564 023	522 680	404 000
TOTAL		19 251 195	20 439 160	21 123 000

	1962	1968	1972
PERSONNES NON ACTIVES	26 042 969	29 316 000	31 075 000

RÉPARTITION DE LA POPULATION ACTIVE

	1954	1962	1975 (estimation)
Secteur Primaire	5 194 919	3 897 960	3 300 000
Secteur Secondaire	6 867 000	7 323 780	8 500 000
Secteur Tertiaire	6 885 604	7 734 580	10 000 000

De 1962 à 1974 la population active a augmenté de 1 871 805 personnes

ÉVOLUTION DE LA POPULATION ACTIVE DE LA FRANCE DE 1906 à 1974 (en milliers)

Source : INSEE.

Année	Hommes	Femmes	Total
1906	12 854	7 628	20 482
1921	12 790	8 393	21 183
1926	13 388	7 763	21 151
1931	13 403	7 756	21 159
1936	12 315	7 081	19 396
1946	12 667	7 853	20 520
1954	12 518	6 506	19 024
1962	13 014	6 489	19 503
1968	13 321	6 924	20 245
1974	13 027	8 096	21 123

1re question : Énumérez des professions qui sont comprises dans chaque catégorie socio-professionnelle.

2e question : Observer l'évolution de chaque élément et indiquer les réflexions qu'elle vous suggère.

LEÇON N° 3

LA NAISSANCE DU REVENU
LA PRODUCTION

1 NOUS SAVONS QUE...

Produire c'est créer des utilités nouvelles, c'est-à-dire des biens et des services susceptibles de satisfaire les besoins économiques exprimés par les agents économiques.
L'utilité économique est fonction de la rareté relative des produits et de l'intensité du désir.

2 DÉFINITION DE LA PRODUCTION

C'est l'acte par lequel les agents de l'activité économique **entreprennent** de créer les produits destinés à satisfaire les besoins. Les agents producteurs concourent à la production selon leurs possibilités et leur volonté en fondant leurs décisions sur **un calcul** (parfois inconscient) qui met en balance :

— l'utilité du résultat de l'action, c'est-à-dire des biens et des services produits ;

— ou encore l'effort qu'ils consentent pour y parvenir.

L'utilité procure une ressource, l'effort occasionne un coût.

3 RÉSULTATS DE LA PRODUCTION

La production aboutit à la création :

— **de biens de production** ou d'équipement, c'est-à-dire de biens qui permettent par « un détour de production » de produire d'autres biens ou services ;

— **de biens de consommation** qui sont l'aboutissement d'un processus productif et peuvent être utilisés tels quels par les consommateurs constituant ainsi la **production finale** ;

— de services qui sont des utilités attachées à des prestations.

Il est possible également de classer les biens et services en fonction de leur durée, distinguant alors :

— des biens durables qui peuvent être des biens de production (immeubles industriels, machines servant à la production des biens, routes, aérodromes permettant la production de services) ou des biens de consommation (réfrigérateurs, automobiles de tourisme, bateaux de plaisance, etc.) ;

— des biens non durables (ou périssables par le premier usage) qui sont le plus souvent des biens de consommation, notamment à usage alimentaire (viande, pain...) ;

— **des biens semi-durables** (de production ou de consommation) dont l'usage peut s'étaler sur une assez longue durée, mais qu'il est néanmoins nécessaire de remplacer périodiquement.

La distinction entre biens durables et semi-durables est difficile et très fragile.

On peut encore classer les résultats de la production, c'est-à-dire les biens selon leur degré d'achèvement. Cette classification est utile pour l'entreprise et notamment l'entreprise industrielle qui distinguera :

— les matières premières ;

— les produits en cours de fabrication (produits semi-finis) ;

— les produits finis, prêts à être vendus.

Il convient d'observer qu'un produit peut être considéré comme fini pour une entreprise alors qu'il n'est qu'une matière première ou un produit semi-fini pour une autre.

Exemple : Pour un filateur, le fil est un produit fini, alors qu'il est une matière première pour un tisseur et, pour ce dernier le tissu est un produit fini alors qu'il est une matière première pour le fabricant de vêtements.

Ajoutons que les matières premières ou les produits semi-finis sont encore appelés : **produits intermédiaires.**

4 LES TROIS SECTEURS DE PRODUCTION

La distinction précédente entre matières premières, produits transformés, produits finis, ne doit pas être confondue avec la structure de l'activité productrice reposant sur une classification par **secteurs.**

Les trois secteurs de l'activité productrice correspondent à des modalités différentes. On distingue en effet : .

a) **Le secteur primaire** est celui dont l'activité consiste généralement à extraire les richesses naturelles du sol ou à exploiter directement les produits de la nature (cultures, chasse, pêche) ... Ce secteur est donc celui des mines, des carrières et de l'agriculture. Il est celui dans lequel l'intervention de la main-d'œuvre (travail manuel) tend à être de moins en moins importante.

b) **Le secteur secondaire** est celui dont l'activité consiste à **transformer** les matières premières en produits semi-finis puis en produits finis. Dans ce secteur, l'intervention de la machine est très importante (automatisation) et le travail manuel peut être divisé beaucoup plus facilement que dans le secteur primaire.

c) **Le secteur tertiaire** est celui dont l'activité consiste à produire des **services.**

Dans l'histoire des civilisations, le secteur secondaire a progressivement pris de l'importance par rapport au secteur primaire : les économies industrielles ont succédé aux économies agricoles. Au fur et à mesure du développement, le secteur tertiaire devient prépondérant. Pour produire massivement, en effet, il est nécessaire d'utiliser plus largement les services des ingénieurs, des bureaux d'études, etc. L'apparition des techniques électroniques et des ordinateurs facilite cette évolution.

5 SECTEURS ET BRANCHES D'ACTIVITÉS

Il ne faut pas confondre secteurs de production (les trois secteurs décrits ci-dessus) et secteurs d'activités.

Il ne faut pas confondre non plus secteurs d'activités et branches d'activités.

a) **Une branche d'activité** réunit les producteurs qui fabriquent un même produit : des automobiles par exemple. Il est possible de diviser l'activité productrice en un certain nombre de branches. Nous aurons la branche de l'agriculture et de la sylviculture, de l'énergie, des minerais non combustibles, des produits chimiques, des industries mécaniques, du textile, etc. A la limite il serait possible de définir autant de branches qu'il existe de **produits.**
b) **Un secteur d'activité** regroupe des **entreprises** selon leur fabrication principale. En effet, une entreprise peut fabriquer des produits différents. La Régie Renault fabrique à la fois des voitures automobiles et des tracteurs agricoles ; l'entreprise Pechiney fabrique à la fois de l'aluminium et des produits chimiques. Dans une classification par secteurs ces deux entreprises sont classées, la première dans l'industrie automobile, la seconde dans l'industrie chimique, qui est leur activité dominante.

6 RÉALISATION DE LA PRODUCTION

La production est réalisée par la combinaison du travail et du capital. Cette combinaison s'effectue dans l'entreprise. Le chef d'entreprise qui a étudié la demande des consommateurs connaît leurs besoins et prend la décision de réaliser le produit demandé parce qu'il espère obtenir un bénéfice.
Le travail (main-d'œuvre) et le capital (équipement machines) sont des **facteurs de production** qu'il doit rémunérer.
La mise sur le marché procure à l'entreprise des ressources lui permettant d'assurer cette rémunération.
Ainsi la réalisation de la production est à la naissance du revenu. Plus la production est importante et mieux elle se vend, plus les ressources de l'entreprise, et par conséquent le revenu disponible, sont importants. Le problème reste, bien entendu, d'assurer une juste répartition de ce revenu.

7 LA MESURE DE LA PRODUCTION

Pour une entreprise déterminée il n'y a pas de difficultés à mesurer sa production.
La mesure peut se faire en quantité ou en valeur. Il est facile de comprendre que le revenu créé et distribué par l'entreprise correspond au montant de ses ventes diminué du montant de ses

achats. Ces derniers concernent les matières premières ou les produits semi-finis nécessaires à la fabrication du produit final. L'apport effectif de l'entreprise est donc constitué par la valeur qu'elle a ajoutée à ses matières premières ou à ses produits finis. Nous découvrons la **valeur ajoutée.**

Les biens, en effet, peuvent être demandés par les consommateurs mais aussi par les producteurs eux-mêmes pour être utilisés dans la fabrication d'autres produits. Dans ces conditions le montant des ventes de toutes les entreprises ou de tous les producteurs, quand on les additionne, est forcément supérieur au montant des achats des consommateurs. Si l'on veut connaître la production nette ou la valeur ajoutée à la production nationale, il faut, pour chaque producteur ou groupe de producteurs d'un produit semblable, c'est-à-dire appartenant à la même branche de production, faire la différence entre la valeur des produits fabriqués mis sur le marché et la valeur des produits achetés et utilisés pour la fabrication. Ces produits entrant dans la fabrication constituent la consommation intermédiaire des entreprises.

8 LA PRODUCTION DANS LA NATION

La production de la Nation, ou production nationale, est évidemment la somme des productions de chacune des entreprises groupées en branches d'activités. Plus précisément, la production nationale est la somme des valeurs ajoutées pour chaque branche au montant des consommations intermédiaires.

Soit l'exemple suivant :

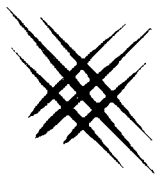
Pour réaliser une production dont la vente a rapporté 1 323 millions de francs, l'industrie automobile a utilisé les produits intermédiaires suivants :

— Electricité	132	millions de F
— Charbon	102	—
— Fer	316	—
— Caoutchouc	150	—
— Coton	21	—
	721	millions de F

montant total des produits incorporés.

La valeur de la production ajoutée par la branche automobile s'élève donc à : 1 323 — 721 = 702 millions de francs.
Si l'on fait un calcul semblable pour chaque branche d'activité, on obtient, en additionnant les résultats, la valeur de la production nationale.
Sur le plan national, la production qui, rappelons-le, est composée de biens de production et de biens de consommation, est répartie entre les producteurs qui souhaitent augmenter leur potentiel de production (équipement) et les consommateurs qui disposent du pouvoir d'achat nécessaire. La valeur de cette production correspond forcément au revenu global qui est réparti sous forme de salaires, d'intérêts et de profits.

Valeur de la production finale des branches	moins	Consommation intermédiaire	égale	Production nationale



TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 3

Question :

1° Dressez une liste :
— de biens durables ;
— de biens non durables ;
— de biens semi-durables.

2° Observez la répartition de la population dans les divers secteurs d'activité. Commentez.

POPULATION ACTIVE

EFFECTIFS SALARIÉS ET TOTAUX DES BRANCHES 1974

Source : I.N.S.E.E. Unité : Millier.

Branches	Salariés (milliers)	%	Totaux (milliers)	%
01 Agriculture et sylviculture ..	388,6	2,2	2 294,0	10,7
02 Industries agricoles et alimentaires	526,8	3,0	638,5	3,0
03A Combustibles minéraux solides	79,6	0,5	79,8	0,4
03B 04 Gaz distribué, électricité, eau et divers	139,7	0,8	140,6	0,7
05 Gaz naturel, produits pétrol.	90,8	0,5	105,4	0,5
06A Matériaux construction, céramique	222,4	1,3	233,1	1,1
06B Verre	81,6	0,5	82,8	0,4
07 Minerai fer, sidérurgie	180,8	1,0	181,2	0,8
08 Miner., métaux non ferreux...	29,1	0,2	30,3	0,1
09A 1re transform., trav. métaux.	521,2	3,0	531,6	2,5
09B Machines, appareils méc.,..	913,1	5,3	934,8	4,4
09C Machines, appareils élect...	465,3	2,7	471,1	2,2
09D Auto., motos et cycles	398,2	2,3	401,1	1,9
09E Construct. nav. et aéronaut., armement	159,8	0,9	161,5	0,8
10 Prod. chim., caoutchouc	442,6	2,5	446,5	2,1
11A Textiles	408,7	2,4	418,7	2,0
11B Habillement	284,4	1,6	326,1	1,5
11C Cuirs	127,7	0,7	147,2	0,7
12A Bois.....	265,6	1,5	298,8	1,4
12B Pâtes papiers, cartons.....	145,3	0,8	146,9	0,7
12C Presses et éditions.....	234,1	1,3	255,9	1,2
12D Industries diverses	238,3	1,4	252,3	1,2
13 Bâtiment et trav. publics	1 774,3	10,2	2 049,6	9,6
14A Transports	700,3	4,0	762,2	3,6
14B Télécommunications	392,7	2,3	393,8	1,8
15 Service du logement	85,9	0,5	87,9	0,4
16 Autres services	2 410,8	13,9	3 132,2	14,6
19 Commerces	1 893,3	10,9	2 535,3	11,8
Effectifs employés par les branches	13 601,0	78,2	17 539,2	81,9
Salariés des ménages	446,6	2,6	446,6	2,1
Effect. empl. par administ.	2 858,9	16,4	2 929,7	13,7
Effectifs employés par les institutions financières	482,7	2,8	488,9	2,3
Popul. active intér. occupée....	17 389,2	100,0	21 404,4	100,0

LEÇON N° 4

LE LIEU DE LA PRODUCTION : L'ENTREPRISE

1 NOUS LE SAVONS DÉJA

Le but de l'activité économique est de produire pour satisfaire les besoins économiques.
La production donne naissance au **revenu** qui permet d'acquérir des biens et des services.

2 QUEL EST LE LIEU DE LA PRODUCTION ?

C'est dans l'entreprise que se trouve réalisée la production par la combinaison des deux facteurs de production : le **capital** et le **travail.**
Une entreprise est une entité dont le patrimoine constitué généralement par des immeubles et des équipements est affecté à la réalisation d'un objectif de production et de vente.
Observons, tout de suite, que l'entreprise de vente (le commerçant, grossiste ou détaillant) produit un service qui est celui de la distribution.
L'entrepreneur, placé au carrefour où se rencontrent le travail et le capital, apprécie les offres et les demandes de produits et prend le risque de chercher à satisfaire les besoins.

3 QUELS SONT LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE ?

Entreprendre c'est en effet risquer son patrimoine dans une action tendant à satisfaire des besoins et à réaliser des profits.
En effet, l'entreprise poursuit deux objectifs :
1° Satisfaire la demande solvable.
2° Réaliser un profit, monétaire ou non.

Le second objectif est primordial dans les économies capitalistes et il est dans ce cas la conséquence de la parfaite réalisation du premier.
Dans les économies collectivistes ou socialistes le premier objectif est de réaliser la parfaite exécution du plan, mais la recherche du profit moins effrénée ne disparaît pas pour autant. Dans ce cas, le profit qui reste, la différence entre le coût de la production et le prix de vente, est une preuve de la bonne organisation de l'entreprise.
Pour les entreprises nationales, le profit, peut-on dire, ne s'évalue pas uniquement en termes monétaires. Il est représenté par la qualité du service rendu à la collectivité. Autrement dit, dans l'entreprise nationale le premier objectif prend le pas sur le second.

4 LE CALCUL ÉCONOMIQUE DE L'ENTREPRENEUR

Pour réaliser ce double objectif, malgré le risque, l'entrepreneur doit se livrer à un calcul consistant à limiter le coût de production, à obtenir le chiffre d'affaires (**recettes**) le plus élevé afin de réaliser le plus grand profit.
Si le calcul a été bien fait, si la demande a été parfaitement observée et étudiée, si la production a été menée à son terme dans des conditions satisfaisantes et si la vente a été réalisée à un prix permettant de rémunérer correctement les facteurs de production, l'entreprise réalise un **profit** qui accroît son **patrimoine.** Dans le cas contraire elle subit une **perte**, et la valeur de son patrimoine s'en trouve amputée d'autant.

5 LES DIFFÉRENTES SORTES D'ENTREPRISES

On distingue :

— les entreprises individuelles,
— les entreprises sociétaires,
— les entreprises publiques,
— les entreprises coopératives.

1. Les entreprises individuelles.

Elles appartiennent à un individu appelé entrepreneur qui gère son entreprise en vue d'un profit. Il emploie des salariés qui

travaillent pour son compte moyennant une rémunération artisanale. L'entreprise peut être industrielle ou commerciale ou agricole. Il faut distinguer dans ce dernier cas :

a) **Le faire-valoir direct :** l'exploitation est mise en valeur par le propriétaire lui-même. Il peut se faire aider par du personnel salarié.

b) **Le fermage :** la terre appartient à un propriétaire qui loue son exploitation à un fermier moyennant une redevance, un « fermage » ou loyer dont le montant est **fixe.**

c) **Le métayage :** le propriétaire fait travailler sa terre par un « métayer ». Les résultats de l'exploitation sont partagés selon un accord préalable.

2. Les entreprises sociétaires.

Elles appartiennent à une association de personnes.

On distingue trois groupes de sociétés :

— les sociétés de personnes,
— les sociétés à responsabilité limitée,
— les sociétés de capitaux.

a) **Les sociétés de personnes :** il s'agit de sociétés constituées par des personnes qui se connaissent (amis, parents...) et qui peuvent gérer ensemble la société ou désigner un gérant. Chaque membre de la société apporte un capital et est responsable individuellement de la gestion. Il est également, sur la **totalité de ses biens personnels,** responsable à l'égard des tiers (salariés, fournisseurs, créanciers...) des dettes de la société. On dit qu'il y a « responsabilité illimitée et solidaire » : si un des associés est insolvable, les autres doivent solidairement payer pour lui. Ces sociétés sont désignées sous l'expression de sociétés en **nom collectif :** « Martin, fils et Compagnie (Cie) ».

b) **Les sociétés à responsabilité limitée :** il s'agit d'associations de personnes dans lesquelles les associés ne sont responsables qu'en proportion de leur apport. On les désigne sous le sigle S.A.R.L.

c) **Les sociétés de capitaux** appelées aussi « sociétés anonymes » : la personnalité de ceux qui apportent des capitaux étant indifférente — chaque associé n'est responsable que pour l'apport

qu'il a effectué. Ces sociétés peuvent être soit des sociétés en commandite par actions : les commanditaires ont des actions au lieu de parts d'intérêt ; soit des sociétés par actions : les actionnaires qui perçoivent des dividendes sont très nombreux et ne se connaissent généralement pas. S'ils sont propriétaires d'une fraction de l'entreprise, ils n'en assurent pas eux-mêmes la gestion et la direction. Ce rôle est réservé à un conseil d'administration et à son président, le directeur général (P.D.G.).

3. Les entreprises publiques (par opposition aux entreprises privées).

On distingue :

a) **Les entreprises en régie :** exploitations à caractère économique gérées par l'Etat et comportant souvent un monopole (*ex. :* le SEITA, Service d'Exploitation Industrielle des Tabacs et Allumettes).

b) **Les sociétés nationalisées :** ce sont les entreprises constituées primitivement sous forme de sociétés anonymes dont la propriété et la gestion ont été transférées à la collectivité (*ex. :* la Régie Renault).

C'est surtout après la Deuxième Guerre mondiale que les **nationalisations** ont été étendues aux charbonnages, gaz et électricité, banques, assurances.

La justification du secteur public se trouve cependant dans la recherche de l'intérêt général et, ce qui n'est pas forcément la même chose, de l'optimum économique.

Il est très aventuré de dire qu'une entreprise publique doit vendre ses services ou ses produits au plus juste prix de manière à ne réaliser ni bénéfices ni pertes. Il ne faut pas considérer les bénéfices ou les pertes d'une exploitation publique avec les yeux que l'on porte sur les résultats des entreprises privées. L'entrepreneur privé assume seul le bénéfice ou la perte tandis que les bénéfices ou les pertes d'une exploitation publique sont reportés sur la collectivité entière. C'est pourquoi, par exemple, il n'est pas anormal que le déficit de la S.N.C.F. qui représente le « cadeau » fait aux usagers soit couvert par des ressources budgétaires, mais il convient de remarquer que le contribuable paye ce que l'usager n'a pas payé.

4. Les coopératives.

La coopérative est constituée par une société de plusieurs membres détenant le capital mais ne cherchant pas le **profit :**

— le propriétaire travaille lui-même à la marche de l'exploitation ;
— le bénéfice n'est pas réparti suivant la part investie ;
— le but est surtout « social » : chercher à répartir les avantages entre tous les membres de la coopérative.

On distingue ainsi :

a) **Les coopératives de producteurs :** associations de petits producteurs qui cherchent à obtenir — par leur groupement — des avantages financiers, commerciaux, ou techniques.

b) **Les coopératives de consommateurs :** elles cherchent à faire obtenir à leurs adhérents des avantages supérieurs à ceux offerts dans le commerce.
Le but est de supprimer les intermédiaires. La formule serait :

« Directement du Producteur au Consommateur ».

La coopérative peut difficilement échapper aux règles de bonne gestion et aux critères de rentabilité qui animent les décisions des entreprises de type capitaliste, sauf, toutefois, sous l'angle de la répartition des bénéfices, qui réalise de manière assez satisfaisante l'association « capital-travail ».

6 LA TAILLE DE L'ENTREPRISE

On doit distinguer encore :

— la petite entreprise qui occupe moins de quelques dizaines de salariés ;
— la moyenne entreprise qui occupe moins de 500 salariés ;
— la grande entreprise qui occupe des effectifs très importants.

7 LA LOCALISATION DE L'ENTREPRISE

Une même entreprise peut avoir plusieurs localisations d'activité :

— le lieu ou siège de sa **direction,** son adresse juridique ;
— le lieu de ses **établissements** où se réalise la production. A l'intérieur d'un même établissement se trouvent les ateliers qui sont des services techniques.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 4

1° Donner une liste d'entreprises et les classer suivant qu'il s'agit :
— d'entreprises publiques ;
— ou de coopératives.

2° Pour documentation :

Source : I.N.S.E.E.

Depuis 1960 un nombre croissant de supermarchés et d'hypermarchés

Année	Nombre	Surface de vente (en milliers de m²)
1960	57	30
1968	1 085	712
1972	2 204	2 250
1973	2 543	2 900

Supermarché : 400 à 2 500 m².
Hypermarché : plus de 2 500 m².

Les huit premières entreprises commerciales françaises
(Chiffre d'affaires 1972, en milliards F)

1. Nouvelles Galeries	3,7
2. Casino	3,6
3. Printemps-Prisunic	3,5
4. Carrefour	3,3
5. Galeries Lafayette	2,6
6. Docks Rémois	2,2
7. La Redoute	1,5
8. Paris-France	1,2

LEÇON N° 5

LES FACTEURS DE LA PRODUCTION

1 NOUS SAVONS DÉJA

Pour réaliser la production, l'entrepreneur doit réunir et combiner en vue du meilleur profit un certain nombre d'éléments au sein de l'entreprise. Ces éléments sont appelés des **facteurs de production.**

Nous distinguerons les **facteurs humains,** les **facteurs physiques** et **les facteurs financiers.**

2 LE TRAVAIL, FACTEUR HUMAIN

L'étude du facteur humain comporte celle de la population et particulièrement de la population active ; elle est complétée par l'observation des différents types d'organisation du travail productif.

L'efficacité du travail en tant que facteur de production dépend naturellement de l'importance de la structure, de l'évolution, de la qualification de la **population,** mais aussi des **méthodes** plus ou moins heureuses que les hommes adoptent pour appliquer leur force de travail et leur intelligence à la réalisation de leurs objectifs de production.

1. La population.

Un premier contact avec la structure de la population est donné par la « pyramide des âges » qui permet de connaître à simple lecture, à un moment donné et pour un pays, un territoire donné :

— la population totale ;
— la population d'individus de chaque sexe ;

— la répartition de la population par tranche d'âge pour chaque sexe.

A observer la pyramide reproduite ici, on est frappé par le nombre de femmes ayant dépassé la soixantaine par rapport au nombre d'hommes des mêmes générations. Les classes masculines dont les années de naissance se situent entre 1894 et 1900 sont anormalement peu nombreuses. La saignée de la Première Guerre mondiale (1 500 000 morts) est perceptible. Autre remarque : la baisse de la nuptialité (nombre de mariages) et de la natalité pendant les années de guerre se traduit par un étranglement extraordinaire de la pyramide au niveau des années de naissance 1914 à 1920 ; en sorte que les classes en âge de contracter mariage et de procréer furent particulièrement faibles entre 1940 et 1945.

Depuis une vingtaine d'années la population française connaît une progression qui constitue pour nous un phénomène nouveau.

2. Types de population.

On distingue trois types principaux :

— population de type stationnaire (la pyramide est alors de forme régulière, sa pente est toujours la même : la proportion de vieillards et de femmes par rapport aux adultes est toujours constante) ;

— population de type récessif (la pyramide manque de base, donc peu de jeunes ; elle paraît relativement large au sommet donc beaucoup de vieillards par rapport aux classes d'adultes) ;

— population de type progressif (la base de la pyramide tend à s'élargir et la pente est plus faible à la base qu'ailleurs).

Le type de population donne une idée de la charge que doit supporter la population active. En France, le type de la population est à la fois récessif et progressif : les jeunes deviennent plus nombreux mais on assiste à un vieillissement de la population.

3. La population active.

L'importance de la population active dépend de l'âge d'accès au travail et de l'âge de la retraite. L'allongement de la scolarité, notamment l'extension de l'enseignement technique, retarde

l'entrée des jeunes sur le marché du travail. La durée du service militaire, les phénomènes migratoires (entrée de travailleurs étrangers) déterminent également l'importance de la population qui peut faire l'objet de plusieurs classifications superposables :

— selon le sexe ;

— selon la qualification professionnelle : apprenti, manœuvre, ouvrier qualifié, contremaître, employé, cadre moyen, cadre supérieur ;

— selon l'activité professionnelle et le secteur d'appartenance (secteur primaire, secondaire, tertiaire).

4. L'optimum de population.

L'économiste anglais Malthus affirmait que la croissance démographique aurait tendance à se poursuivre selon une progression géométrique (1, 2, 4, 8) alors que le volume des substances n'augmenterait que selon une progression arithmétique. De ce fait, la famine et le sous-développement seraient inéluctables.

A l'opposé de la conception malthusienne se trouve celle qui fait d'une population importante un élément de puissance. Mais l'Inde n'est pas un pays puissant comparé à la Grande-Bretagne. Les Etats modernes recherchent un point d'équilibre, dit **optimum** de population, qui rende compatibles le bien-être et la puissance.

5. Caractères généraux du travail.

Le travail suppose une comparaison préalable entre le rendement escompté et la peine (le coût) qu'il représente. La nature et l'intensité de l'effort (mental ou physique) varient selon qu'il s'agit d'un travail d'exécution non qualifié (manœuvre) ou qualifié (ouvrier, employé), d'organisation, de direction ou d'invention.

6. Organisation du travail.

L'organisation du travail répond à trois séries de critères que l'on retrouve dans la plupart des systèmes passés ou actuels, qu'il s'agisse de l'économie de type féodal ou de l'économie de type artisanal, capitaliste, collectiviste, etc.

Ces critères sont ceux :

— **des mobiles** qui animent les organisateurs des systèmes : intérêt général, intérêt particulier, mobiles politiques, sociaux, moraux ;

— **de la forme du système** (cadres sociaux, juridiques et institutionnels) ;

— **du niveau de la technique** mise en œuvre par le travail.

A la suite d'un type ancien d'organisation du travail, **l'esclavage ou le servage,** distinguons :

— **le travail artisanal** qui tend à satisfaire les besoins liés à la vie urbaine ou rurale mettant en œuvre une technique sommaire et peu progressive, mais forme de travail que recherchent ceux qui apprécient l'indépendance ;

— **le travail corporatif,** dans lequel chaque corps de métier est soumis à l'autorité de groupements professionnels puissants ;

— **le salariat** qui a coïncidé avec le développement du machinisme et qui est un régime dans lequel le travail est soumis à des dépendances multiples d'ordre juridique (contrat d'entreprise), technique, économique (salaire = prix du travail), social ;

— **le taylorisme.** Sur le plan technique, le développement du machinisme et du salariat s'est manifesté essentiellement par une division accrue du travail dont la plus connue demeure la « méthode Taylor d'organisation scientifique du travail ». Ses principes consistent à substituer aux procédés plus ou moins empiriques, une méthode scientifique, à définir la responsabilité de chacun (de l'ouvrier au directeur), à contrôler l'exécution de chaque tâche, à veiller à la spécialisation, à la formation et à l'entraînement des travailleurs.

Conclusion.

La forme salariale du travail a abouti à une mécanisation de plus en plus grande qui a eu pour conséquence d'accroître les volumes de production et d'augmenter, contrairement à toute attente, le nombre des emplois tout en les diversifiant. Le besoin et l'entretien des machines expliquent ce phénomène. La mécanisation a, de plus, conduit à augmenter la taille des entreprises tout en exigeant une division plus grande du travail et une spécialisation des salariés.

3 LE CAPITAL, FACTEUR PHYSIQUE ET FINANCIER

Le capital est un ensemble de biens hétérogènes dont l'emploi permet d'accroître la productivité du travail humain. L'homme qui a découvert et fabriqué de nouveaux outils, les accumule en vue de nouvelles fabrications ; cela constitue un capital qui lui rapportera un supplément de richesses. L'action d'accumuler, d'augmenter le capital s'appelle **investir.** L'investissement c'est l'accroissement du capital.

Le capital comprend :
— les moyens naturels : la terre, les forêts, les mines, les carrières ;
— l'outillage ou équipements en machines ;
— les constructions, bâtiments utilisés à la production ;
— les stocks de matières premières et de produits semi-finis utilisés pour la fabrication de produits finis ;
— enfin les moyens financiers (capitaux monétaires).

1. Les facteurs naturels de la production.

On pense tout d'abord aux richesses du sous-sol (minerai de fer, bauxite, cuivre, potasse, houille noire, pétrole, uranium, etc.), ainsi qu'à la qualité des terres (fertiles ou incultes) et à leur superficie ; on pense également à la flore et à la faune mais il ne faut pas négliger en tant que facteurs naturels de la production des éléments tels que : le climat, le relief et la situation géographique permettant d'accéder aux grandes voies de communications naturelles (mers, océans, lacs, cours d'eau navigables).

2. Le capital physique ou technique.

Il s'agit de biens d'équipement ou de production que l'on peut diviser en **capital fixe** et en **capital circulant :**

— le capital fixe est composé d'instruments de production (matériel, outillage). De ce point de vue, le matériel roulant (camions, autos) fait partie du capital fixe ;
— les capitaux circulants sont les stocks de matières premières, de produits en cours de fabrication, de produits finis.

Remarque : les créances et les moyens de règlement (capital financier) doivent être considérés également comme des capitaux circulants.

On distingue encore les capitaux par leurs caractères de :
— **mobilité :** les capitaux circulants sont plus mobiles que les capitaux fixes parce que leur forme est susceptible d'être modifiée (les matières premières sont transformées progressivement en produits finis) ;
— **liquidité,** transformabilité en monnaie : les capitaux circulants sont plus liquides que les capitaux fixes ; c'est évident pour les stocks dont l'utilité première est précisément de pouvoir être vendus, c'est-à-dire transformés en monnaie ou en liquidité.

3. Le capital financier.

Il est constitué par la monnaie qui est la liquidité par excellence ainsi que par les avoirs liquides (dépôts) tenus en compte par les banques ou intermédiaires financiers.

4. La formation du capital.

Si le capital est un stock de biens dont l'emploi permet d'accroître la productivité du travail humain, l'**investissement** est un flux destiné à augmenter le volume du capital. C'est donc en trouvant les moyens de financer l'investissement qu'il est possible de former du capital nouveau. Or, pour dégager des ressources de financement, l'individu doit réduire sa consommation ou plus exactement accepter de ne pas consommer la totalité de son revenu. Dans ce cas, il épargnera et cette épargne permettra d'effectuer ou d'assurer le financement nécessaire. La formation du capital est donc finalement le résultat du placement de l'épargne.

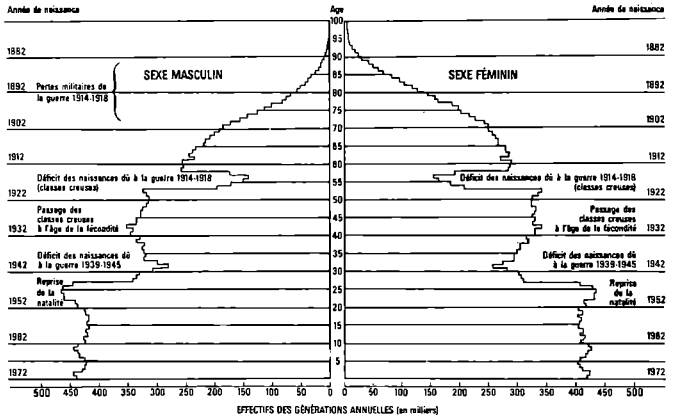
Le pêcheur qui s'arrête de pêcher pour construire un filet, un harpon ou une barque réduit son temps de travail consacré à servir sa consommation : il épargne. Mais lorsque son filet, son harpon, sa barque seront construits, il sera susceptible d'accroître sa production, et, s'il le veut, sa consommation : l'épargne lui aura permis de constituer un capital de nature à accroître sa productivité.

Conclusion.

Pour l'entrepreneur, l'usage des facteurs de la production constitue un coût car il doit les rémunérer. Il rémunère le travail par le salaire et le capital par l'intérêt. Le revenu excédentaire, s'il existe, constitue son profit.

Source : I.N.S.E.E.

La pyramide des âges au 1er janvier 1973



1° Tableau de la pyramide des âges :

2° Etant donné les chiffres ci-dessous de la population totale de la France, représenter graphiquement les variations du total de la population :

Années	Population (en millions)	Années	Population (en millions)
1901	38,5	1946	40,0
1911	39,2	1962	46,5
1931	41,3	1968	49,7
1936	41,2	1974	52,3

LEÇON N° 6

LE RENDEMENT DES FACTEURS DE PRODUCTION

LA PRODUCTIVITÉ ET LES COUTS DE L'ENTREPRISE

1 NOUS SAVONS QUE...

Le but de la production et de l'entreprise qui la réalise est d'obtenir le maximum de produits pour le moindre coût afin que la satisfaction des consommateurs soit plus grande ou que le bénéfice de l'entreprise soit plus élevé.
Le chef d'entreprise s'efforce alors d'obtenir le meilleur **rendement** des facteurs de production qu'il utilise.

2 QU'EST-CE QUE LE RENDEMENT ?

Le rendement est la capacité d'une entreprise à produire une certaine quantité de biens ou de services avec une certaine quantité de facteurs de production (nombre d'heures de travail ou nombre de machines).
Le rendement individuel d'un facteur (un ouvrier par exemple) est appelé productivité.

3 QU'EST-CE QUE LA PRODUCTIVITÉ ?

La productivité, qu'il ne faut pas confondre avec le progrès technique ni avec le niveau technique, est le rendement d'un facteur de production.

Exemple : La productivité du travail, la productivité du capital. La productivité **moyenne** est le quotient de la valeur de la production obtenue par le nombre d'unités de travail ou de capital qui ont permis de l'obtenir.

$$\text{Productivité moyenne du travail} = \frac{\text{Valeur de la production}}{\text{Quantité de travail}}$$

La **productivité marginale** est celle de l'unité **supplémentaire** (à la marge) de travail ou de capital dont la mise en action permet d'obtenir une quantité **supplémentaire** de produit.
Les conditions favorables à l'accroissement de la productivité sont d'ordre :
— économique (élévation du niveau de la production, changement d'échelle de production, c'est-à-dire de taille d'entreprise) ;
— technique (quantité et qualité des machines, organisation du travail, qualification professionnelle) ;
— psychologique et social (comportements des hommes, ouvriers et patrons ; climat social à l'intérieur de l'entreprise).

4 UN PROBLÈME A RÉSOUDRE

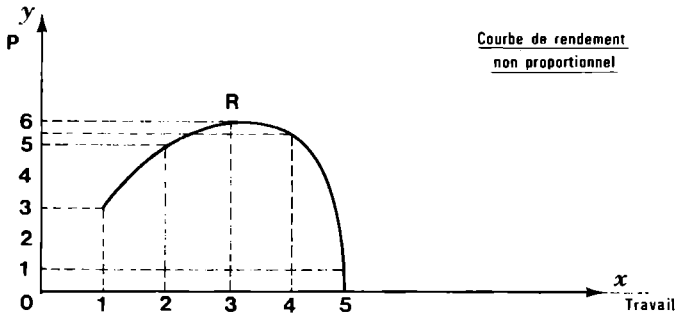
En augmentant la quantité utilisée d'un facteur de production est-il possible d'accroître le rendement de l'entreprise ? Autrement dit, le rendement est-il proportionnel à la quantité de facteurs ?
Si les rendements des facteurs de production étaient proportionnels, cela signifierait par exemple que sur 1 hectare de terre labourée pendant un temps donné, 3 quintaux de semence donnant une récolte de 30 quintaux de blé, 5 quintaux en donneraient 50... Cela voudrait aussi dire que si un professeur traitait en une heure une question d'économie politique, deux professeurs la traiteraient en une demi-heure. On voit très vite l'impossibilité et l'absurdité découlant d'une telle hypothèse. En fait les rendements ne sont pas proportionnels aux facteurs de production mais **croissants** ou **décroissants.**

5 LA LOI DES RENDEMENTS NON PROPORTIONNELS

Enoncé : Si une production réclame l'emploi de deux ou plusieurs facteurs et que l'on augmente progressivement de la **même dose** la quantité employée d'un des facteurs, le produit

marginal, c'est-à-dire la production supplémentaire, s'élève d'abord puis ensuite décroît rapidement.

Application : Si nous portons sur un axe Ox la quantité de facteur travail par exemple et sur l'axe Oy la quantité de produit supplémentaire obtenue, nous constatons que faisant passer la quantité de travail de 1 à 2 le produit marginal passe de 3 à 5. Si nous augmentons encore la quantité de travail d'une unité (de 2 à 3) le produit marginal passe seulement de 5 à 6. L'accroissement a été moins fort. Si nous augmentons la quantité de travail d'une nouvelle unité (3 à 4), nous constatons que le supplément de production diminue cette fois légèrement (de 6 à 5 1/2). Le point R est celui du rendement maximum. Augmentons encore la quantité de travail : le rendement diminuera brusquement et tombera de 5 1/2 à 1.



Ainsi l'embauche d'un quatrième et d'un cinquième ouvrier n'aura pas pour effet d'augmenter autant que précédemment la production de l'atelier.

Le phénomène serait le même si nous raisonnions en durée du travail. Nous savons tous, par expérience personnelle, qu'au bout d'un certain nombre d'heures de travail notre rendement a, la fatigue aidant, tendance à diminuer.

Cette loi des rendements décroissants, suppose pour être vraie, certaines conditions de validité :

— les facteurs de production doivent être homogènes ;
— la dose additionnelle du facteur que l'on fait varier doit être constante, alors que les autres facteurs restent fixes ;
— les techniques doivent être stables ;
— il ne faut pas modifier l'échelle de la production en modifiant le caractère de l'entreprise dont la « surface » doit rester la même au cours de l'expérience.

6 LES COUTS DE LA PRODUCTION

L'acte de production ne s'exécute pas gratuitement. Il faut payer les salariés, rémunérer le capital, acheter les matières premières et supporter les frais généraux (assurance, loyer, électricité, etc.).
Tout ceci coûte à l'entreprise.
On distingue plusieurs sortes de coûts de production en fonction du volume de la production :

— les **coûts fixes** qui ne dépendent pas directement du volume de la production (frais d'assurance, de loyer, de personnel administratif...) ;
— les **coûts variables proportionnels** à la production qui varient en même temps que la production et qui sont directement liés à son volume (matières premières nécessaires, produits semi-finis, impôts sur le chiffre d'affaires...) ;
— les **coûts variables non proportionnels** qui varient en même temps que la production d'abord moins que proportionnellement et ensuite plus que proportionnellement en raison de la loi des rendements décroissants. La courbe qui représente ces coûts en fonction de la production est l'inverse de la courbe des rendements ci-dessus. Ces coûts variables sont constitués par les frais de main-d'œuvre utilisés à la production.
On distingue encore, si l'on divise ces coûts par les quantités produites, des coûts fixes moyens, des coûts variables moyens et un coût total moyen :

— les **coûts fixes moyens** diminuent avec l'accroissement de la production ;
— les **coûts variables moyens** commencent d'abord par décroître lorsque la production augmente, puis s'élèvent de plus en plus vite par l'application des rendements ;

— le **coût total moyen,** après avoir fortement fléchi avec l'accroissement de la production, atteint son minimum un peu plus tard que le coût variable moyen puis augmente, mais moins fortement que celui-ci (puisqu'il contient les coûts fixes qui, eux, continuent de diminuer).

Enfin, le coût marginal (dérivé du coût total) est le coût de la dernière unité produite.

Exemple : La production de 10 pièces détachées coûte 7 500 F. La production de 11 pièces coûte 8 300 F. Le coût marginal est le coût de la 11e pièce produite ; il est égal à :

$$8\,300 - 7\,500 = 800 \text{ F}$$

Remarquons que le coût marginal est ici supérieur au coût moyen qui est de 754,54 F... Plus l'entrepreneur augmente sa production et plus il augmente le coût moyen de ses produits. Dans l'exemple ce coût moyen passe de 750 F à 754,54 F. La loi des rendements décroissants en est la cause.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 6

1° Vous supposez que le **budget d'une ménagère** ne lui permet de dépenser que 40 F. Vous dresserez une liste de produits qu'elle désire acheter et en fonction du prix de chacun de ces produits, la quantité et la répartition de ses achats.

2° Vous choisirez un pays et vous étudierez l'importance des facteurs naturels sur la production :
Climat - superficie - terres cultivables - flore - faune - sous - sol-relief - situation géographique.

3° Une entreprise fabrique des réfrigérateurs. Les dépenses se répartissent ainsi pour l'année :

	(F)
— Pièces détachées (par unité produite)	700
— Impôts fonciers	200
— Patente	800
— T.V.A. (par unité)	50
— Electricité	3 500

— Energie (par unité produite)..... 100
— Loyer..... 2 800
— Entretien..... 3 000
— Intérêts des emprunts..... 3 500
— Amortissement des machines..... 3 300

Les salaires des employés et représentants s'élèvent à 11 500 F et ceux des gardiens à 1 700 F. Enfin, on a calculé que les dépenses de salaires pour les ouvriers-monteurs varient, en fonction du nombre des unités produites, de la façon suivante :

Pour 10 unités 18 000
Pour 20 — 31 000
Pour 30 — 40 000
Pour 40 — 57 000
Pour 50 — 60 000
Pour 60 — 67 000
Pour 70 — 75 000
Pour 80 — 88 000
Pour 90 — 105 000
Pour 100 — 130 000
Pour 110 — 160 000
Pour 120 — 200 000

Compléter le tableau suivant en calculant :

— les coûts unitaires moyens ;
— les coûts marginaux.

Q	Coût fixe	Coût variable proportionnel	Coût variable non proportionnel	Coût variable total	Coût total	Coûts unitaires	
						moyen	marginal
0	30 300	0	0	0	30 300	—	—
10	30 300	8 500	18 000	26 500	56 800	5 680	2 650
20	30 300	17 000	31 000	48 000	78 300	3 913	2 150
30	30 300	25 500	40 000				
40	30 300						
50	30 300						
60	30 300						
70	30 300						
80	30 300						
90	30 300						
100	30 300						
110	30 300						
120	30 300						

LEÇON N° 7

LA COMBINAISON DES FACTEURS DE PRODUCTION

1 NOUS SAVONS QUE...

L'entrepreneur s'efforce de réaliser un volume de production qui lui assure le plus grand profit. Pour cela il combine, dans l'entreprise, le facteur travail et le facteur capital au moindre coût.

2 LE PROBLÈME DE L'ENTREPRENEUR

Le problème de l'entrepreneur est de décider quelles quantités de facteurs il utilisera, quelle quantité de travail il combinera avec quelle quantité d'équipement ou de machines (capital).

3 LA FONCTION DE PRODUCTION

Ce problème peut se formaliser grâce à la fonction de production qui s'écrit :

$$P = f\ (T,\ K)$$

dans laquelle P représente la quantité de biens à produire, T la quantité de travail combinée à K, la quantité de capital. La production est fonction des facteurs et de leur combinaison.

4 NOTION DE SUBSTITUTION ET DE COMPLÉMENTARITÉ

On dit que les facteurs de production sont **substituables** lorsqu'il est possible d'obtenir le même rendement en substituant une certaine quantité de facteurs à une autre quantité d'un autre facteur.

Exemple : Il est possible de substituer une machine à 10 hommes pour réaliser la même production.

Remarquons que les facteurs de production sont également très souvent **complémentaires** lorsqu'ils ne peuvent pas être utilisés séparément. C'est ainsi que la machine en l'absence d'un automatisme absolu, ne peut pas être substituée à la **totalité** de la main-d'œuvre. L'homme et la machine sont devenus complémentaires car ils ne peuvent pas être utilisés séparément.

5 LA SOLUTION AU PROBLÈME DE L'ENTREPRENEUR

L'entrepreneur peut raisonner de deux façons différentes :

— soit en terme d'utilité marginale,
— soit en terme d' « indifférence ».

a) **En terme d 'utilité marginale.**

L'entrepreneur qui doit faire appel à tel ou tel facteur comparera l'utilité marginale, c'est-à-dire la productivité marginale, d'un facteur au prix qu'il aura payé pour l'obtenir. Ce prix est le salaire pour le travail et l'intérêt du capital emprunté pour l'équipement. Il devra combiner alors les facteurs de telle sorte que le rapport entre le produit marginal et ce prix soit le même pour tous les facteurs. Tant qu'il n'aura pas réalisé cette égalité il substituera le facteur le plus avantageux au facteur le moins avantageux.

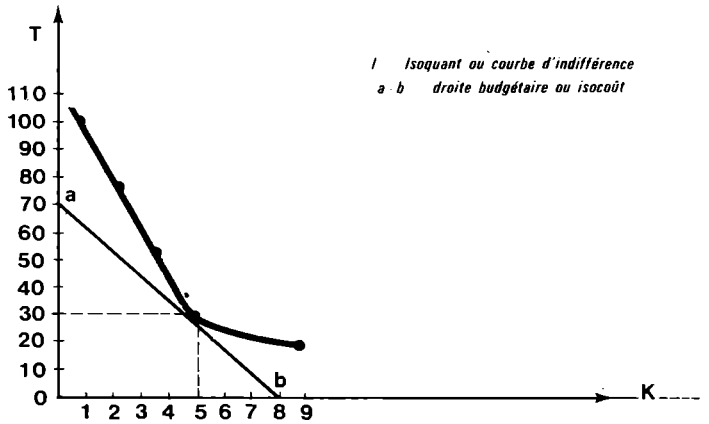
Exemple : Face à des salaires trop élevés et sur lesquels pèsent des charges sociales trop lourdes l'entreprise s'efforcera de substituer des machines à des ouvriers tant que techniquement la solution sera possible.

b) **En terme d' « indifférence »** (isoquant et isocoût).

Le calcul économique de l'entrepreneur consiste dans ce cas à rechercher les « combinaisons » de facteurs techniquement possibles pour réaliser **un même volume** de production (P).
Les ingénieurs lui indiqueront par exemple que cette quantité P peut être obtenue indifféremment en utilisant :

110	ouvriers	ou 1	machine
80	—	2	machines
60	—	3	—
30	—	5	—
20	—	9	—

Ces résultats permettront de construire la courbe suivante sur un axe de coordonnées où les quantités du capital (K) seront en abscisses et les quantités de travail (T) seront en ordonnées. Cette courbe I ou courbe d'indifférence s'appelle encore courbe d'**iso-produits** ou **isoquant.**



Cette courbe I indique que pour obtenir la même quantité P il est indifférent techniquement de choisir l'une ou l'autre solution. La notion d'utilité marginale demeure présente cependant dans la courbe d'indifférence. En effet, pour un budget ou une **dépense totale donnée** que l'entrepreneur ne peut pas dépasser sans majorer ses coûts de production moyens et compte tenu des coûts des facteurs respectifs, l'entrepreneur doit décider quelles quantités de travail et de capital il est disposé à utiliser. Sa recherche le conduit à calculer le **taux marginal de substitution** entre T et K.

Ce taux de substitution technique est égal au rapport des productivités marginales des facteurs. Il s'exprime ainsi :

$$\frac{\text{accroissement de T}}{\text{accroissement de K}} = \frac{\partial T}{\partial K}$$

Ce rapport indique la pente de la tangente en un point de l'isoquant : il donne la mesure du taux auquel K peut être substitué à T (ou inversement) sans modifier le volume de la production. Supposons maintenant que le prix d'une unité de travail (1 ouvrier) pendant le temps de la production soit de 100 F et que le coût d'une unité de capital (1 machine) pendant le même temps soit de 875 F. Nous pouvons établir le tableau suivant des dépenses en nous plaçant dans les diverses hypothèses ci-dessus :

Nombre d'unités de travail à 100 F	Coût du facteur travail	Nombre d'unités de capital à 875	Coût du facteur capital	Coût total (Budget)
110	11 000	1	875	11 875
80	8 000	2	1 750	9 750
60	6 000	3	2 625	8 625
30	3 000	5	4 375	7 375
20	2 000	9	7 875	9 875

Il apparaît alors que la combinaison de facteurs la plus avantageuse, parce que la moins coûteuse, soit celle qui rassemble :

30 unités de travail et 5 unités de capital.

Cette solution qui tient compte des possibilités techniques de substitution est celle qui ne coûte que 7 375 F.

Or, l'équation de la droite représentant les **coûts** de production est : $C = 100\ T + 875\ K$

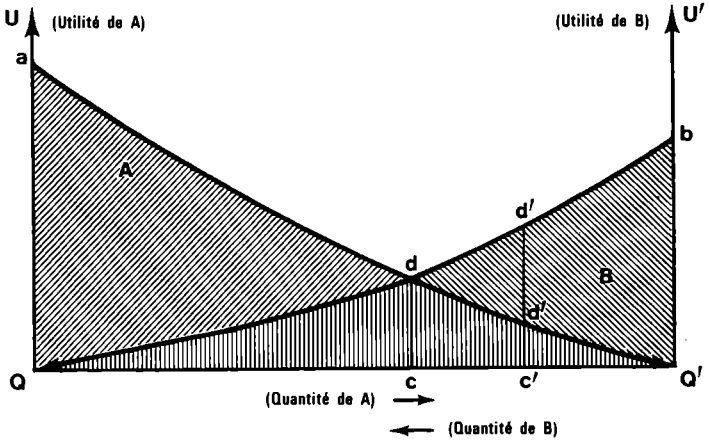
On appelle cette droite, tracée sur les axes ci-dessus (a-b) droite budgétaire ou **isocoût.** Elle est tangente à l'isoquant au point précis où la combinaison des facteurs est la plus avantageuse. Constatons que les pentes de l'isocoût et de l'isoquant en ce point sont égales. Ces pentes sont définies par :

— le taux marginal de substitution technique (voir ci-dessus),
— le rapport des coûts des facteurs.

La définition du point de tangence de l'isocoût et de l'isoquant assure la solution du problème de l'entrepreneur et lui permet de **maximiser** la production et de **minimiser** ses coûts par la meilleure combinaison des facteurs de production.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 7

I. — Représentation de l'utilité ou de la productivité marginale.



Le graphique ci-dessus montre comment l'égalisation des utilités marginales permet de réaliser le bien-être ou l'optimum de satisfaction.

L'utilité totale du produit A est égale à la surface hachurée délimitée par les points aQcd ; celle du produit B est égale à la surface délimitée par les points bQ'cd.

Le total des utilités de A et de B est plus grand lorsque les quantités Q et Q' correspondent au point C, c'est-à-dire lorsque l'utilité marginale Cd est la même pour A et pour B.

En effet, si C était déplacé en C', l'utilité marginale de B : c'd' serait plus forte que l'utilité marginale de A : c'd'', et les deux surfaces aQc'd'' (utilité totale de A) et bQ'C'd' (utilité totale de B) feraient apparaître au total, par rapport à la situation la plus favorable (point C), une perte d'utilité égale à dd'd''.

II. — **Lisez et commentez ce texte :**

LE PROGRÈS TECHNIQUE

L'expression « progrès technique » qu'il ne faut surtout pas confondre avec la « productivité » désigne l'évolution qui, au cours des siècles, voire des millénaires et aujourd'hui encore à un rythme accéléré, caractérise les rapports existant entre les deux principaux facteurs de la production :

— le capital, dont la part tend à augmenter à mesure que se perfectionnent les outillages ;

— le travail, dont la part tend à diminuer à mesure que se perfectionnent les techniques de production.

Cela ne veut pas dire que la valeur du premier facteur tende à augmenter tandis que celle du second tendrait à baisser. La baisse de valeur du facteur travail est toute relative, car, dans l'absolu, le travail, en se spécialisant, en devenant plus difficile, en requérant des qualités d'intelligence supérieures, tend à augmenter de valeur. Mais la quantité de travail a tendance à diminuer : l'homme est remplacé par la machine.

LEÇON N° 8

MODALITÉS TECHNIQUES DE LA PRODUCTION LA FONCTION COMMERCIALE

1 LE BUT DE LA PRODUCTION

La production a pour but de satisfaire les besoins économiques exprimés ou non par les consommateurs. On produit pour satisfaire des besoins. L'entreprise réalise une production pour **répondre à la demande.** Cette dernière peut être provoquée par la publicité.

L'entreprise doit produire ce qui est demandé mais aussi **vendre ce qui est produit.**

Le choix des produits à mettre sur le marché résulte de sa **fonction commerciale.** Toute entreprise possède une fonction commerciale car elle doit vendre.

La fonction commerciale consiste à :

— définir le marché en étudiant les besoins et les comportements des consommateurs ;

— adopter des techniques de vente appropriées ;

— agir en relation avec le service des achats ou d'approvisionnement chargé de gérer les stocks.

2 DÉFINIR LE MARCHÉ

Le « marché » est constitué par l'ensemble des vendeurs et des acheteurs. Mais définir le marché, c'est pour le vendeur, étudier et déterminer :

— le nombre de clients intéressés par un bien ou un service (clientèle ou marché **actuel**) ou susceptibles d'être intéressés (clientèle ou marché **potentiel**) ;

— les quantités demandées ou susceptibles d'être demandées par ces clients ;
— l'offre de ce même bien ou service émanant des autres vendeurs (concurrence).

La définition ou la connaissance du marché est donnée par **l'étude de marché.** Certaines entreprises ou bureaux de recherches sont spécialisées dans les études de marché.

Au temps où les économies étaient moins industrialisées les producteurs (des artisans) répondaient au fur et à mesure à la demande.

Avec le développement industriel et l'apparition **des productions de masse** (fruit de la standardisation et de la mécanisation) qui a pour effet le lancement d'articles de **séries,** l'entreprise commençait par produire puis s'efforçait de vendre. Le danger d'une telle procédure est la mévente.

C'est alors qu'une pratique plus efficace est apparue, elle consiste à faire précéder la production par une étude de marché.

L'étude du marché, l'analyse du comportement, des goûts et des motivations du consommateur permet de décider :
— de la nature du produit,
— de la quantité à fabriquer.

Elle permet aussi de choisir la clientèle à laquelle il convient de s'adresser et de mettre en place le matériel publicitaire nécessaire.

L'étude de marché consiste à répondre à des questions multiples dont les principales sont :
— quel est le pouvoir d'achat ou la demande solvable de la clientèle ? quel est son revenu ?
— quels sont ses besoins en produits actuels et en produits nouveaux ?
— quelle est l'importance quantitative de la clientèle ? quelles sont les perspectives d'évolution ?
— quels sont ses goûts, ses désirs ?
— quel est son degré de perméabilité à la publicité ?
— qui produit déjà ce qui est demandé ?
En quelle quantité ?

C'est alors en connaissance de cause que les décisions de produire et de mettre en vente peuvent être prises.

3 LES TECHNIQUES DE VENTE

Deux cas peuvent se présenter : l'entreprise dispose ou ne dispose pas d'un **réseau de distribution** mais, de toute façon, elle doit désormais utiliser la **publicité** et des formes d'**incitation** variées.

1. Le réseau de distribution.

Il est constitué par les commerçants spécialisés (grossistes, demi-grossistes, détaillants, par des chaînes de magasins appelés « grandes surfaces ») qui présentent aux acheteurs une grande variété de produits (alimentation, mobilier, textile, quincaillerie, etc.).
L'entreprise peut s'adresser à eux par l'intermédiaire de son **service commercial,** de ses **représentants,** de ses **démarcheurs.**
Elle peut aussi organiser elle-même son propre réseau de vente constitué par des magasins, des concessionnaires, des représentants.
Ce réseau peut être situé également à l'étranger où il assure les exportations.
La distribution peut encore être organisée par correspondance (vente sur catalogue ou sur prospectus).

2. La publicité.

La publicité en stimulant la demande permet d'augmenter le chiffre d'affaires ; elle est une technique de vente dont le but est de faire naître le désir.
Les entreprises consacrent une part importante de leur budget à la publicité. Et cette part est plus importante dans les industries de luxe. Le résultat de la publicité est donc de permettre, comme l'investissement, un accroissement de la production si bien que l'on peut être tenté de l'assimiler à un investissement.
Dans le domaine de la distribution (commerce), l'entreprise qui transforme et modernise ses magasins pour attirer et mieux recevoir la clientèle tend à accroître ses ventes : elle fait un investissement parce que son capital (patrimoine) est accru. Si elle lance une campagne publicitaire elle n'augmente pas son

capital mais ses frais de vente. La publicité n'est pas un investissement.

3. Les autres « incitations ».

Distinguons :

a) **L'innovation** qui a pour effet de donner à l'entreprise une position privilégiée sur le marché. En présentant aux consommateurs un produit différencié par l'innovation elle échappe pour un temps à la concurrence des autres vendeurs, en présentant un produit nouveau elle s'assure en cas de succès un prestige dont les avantages sont aussi grands que ceux qu'elle pourrait envisager d'une campagne publicitaire.

b) **La promotion des ventes** qui tend à séduire la clientèle (remise de cadeaux, participation à des concours...) ou à engager les commerçants à faire des efforts (remises, marges bénéficiaires plus grandes, participation à leurs dépenses de publicité, etc.).

c) **Le service après-vente,** c'est-à-dire assurer le client de l'entretien et des réparations des articles vendus.

La fonction commerciale de l'entreprise et sa politique de vente se trouvent renforcées si le service des approvisionnements qui assure la gestion des stocks agit en étroite collaboration avec les services de fabrication et les services commerciaux.

4 L'APPROVISIONNEMENT ET LA GESTION DES STOCKS

Le Service des Achats (approvisionnement) doit assurer les achats de matières premières et de produits intermédiaires.

Son rôle est de veiller à la qualité des produits acquis et de réaliser les achats dans les meilleures conditions de prix.

1. Les stocks ne doivent pas être trop importants.

Les stocks comprennent généralement :

— des matières premières,
— des produits en cours de transformation,
— des produits finis et des emballages,

et comme l'importance des stocks d'une entreprise influe directement sur le volume des ressources nécessaires pour les financer (crédits des fournisseurs, crédits bancaires à court terme), il est

normal que le chef d'entreprise veille à ce que ces stocks n'atteignent pas un niveau inutilement élevé, puisque les concours qui lui sont consentis par les fournisseurs et les banques ne sont pas gratuits. C'est pourquoi la gestion des stocks est généralement bonne lorsque, compte tenu des caractéristiques de la branche d'activité considérée, le coefficient de rotation (de renouvellement) des stocks est élevé. On dira, par exemple, d'une entreprise réalisant 10 millions de chiffre d'affaires et entretenant un stock moyen de 2 millions et demi, que son taux de rotation des stocks est de $\frac{10}{2,5} = 4$ (le stock « tourne » 4 fois par an).

2. Les stocks doivent être suffisants.

Mais la vitesse de rotation, si elle doit être recherchée, ne doit pas faire oublier la nécessité :

— d'entretenir, à tout moment, un stock de matières premières suffisant pour alimenter les usines et les ateliers (éviter la rupture d'approvisionnements) ;

— d'entretenir, à tout moment et, notamment, au moment des fortes ventes (éventuellement saisonnières), un stock de produits finis suffisant pour satisfaire la clientèle dans les meilleurs délais.

Par ailleurs, l'importance des stocks en cours de transformation dépend directement de la complexité et de la longueur du processus de production. On voit ainsi que la gestion des stocks est un problème complexe où les désirs du technicien et ceux du financier apparaissent souvent incompatibles.

TRAVAIL PRATIQUE -

Exemple d'organigramme de la fonction commerciale.

Question :

Enumérer les services qui dépendent, dans une grande entreprise, du Directeur commercial.

Inspirez-vous de la leçon et effectuez une « enquête » dans une entreprise afin de dresser vous-même l'organigramme de la Direction commerciale.

LEÇON N° 9

MODALITÉS FINANCIÈRES DE LA PRODUCTION

1 LE CAPITAL, FACTEUR DE PRODUCTION

Pour produire, il faut du travail et du **capital.** Ce dernier facteur de production peut être **technique, financier** ou **monétaire.** L'étude du capital technique se fera avec celle de l'investissement (leçon n° 13). Le **capital financier** est destiné à couvrir les besoins de **financement** de moyenne et longue durée et l'entreprise peut se les procurer sous forme d'apports des associés, d'emprunts, contractés sur le marché financier, de crédits et de prêts consentis par les banques. Le **capital monétaire** couvre les besoins de **trésorerie,** c'est-à-dire les besoins de courte durée qui dépendent du rythme de l'activité et de la vitesse de rotation des capitaux circulants (stocks).
Autrement dit, le capital financier permet de financer l'acquisition des **capitaux fixes** de l'entreprise ou capital technique et le capital monétaire l'entretien du **capital circulant** (voir leçon n° 5).

2 AUTRES SENS DU MOT CAPITAL

Le mot « capital » se rencontre fréquemment dans le vocabulaire économique et financier, mais aussi dans le vocabulaire courant, seul ou accompagné d'adjectifs : capital productif, capital lucratif, capital social, le « grand capital », expression d'origine politique

désignant le pouvoir des « capitalistes », etc. En fait, tous ces sens différents peuvent être rangés autour de deux acceptions principales : une acception économique et une acception juridique et comptable.

Pour l'économiste, le capital est un des facteurs de la production. Il représente le stock (par opposition à « flux ») des biens de différentes natures (capital fixe, capital circulant) que les agents économiques « combinent » entre eux en vue de produire. Le capital, dûment utilisé, produit du revenu, lequel peut être soit consommé, soit épargné en vue de concourir à la formation d'un capital supplémentaire (investissement).

Pour le juriste, de même que pour le financier et pour le comptable, le capital représente la valeur nominale et comptable des actions ou des parts d'une société. Il s'agit là du capital « social » (c'est-à-dire « sociétaire ») qui n'a pas de rapport direct avec la valeur des « biens capitaux » mis en œuvre par la société et qui figurent à l'actif de son bilan, essentiellement sous les rubriques « valeurs immobilisées » et « stock ».

Sauf stipulation contraire, il est très rare, en science économique, que le mot « capital » doive être pris dans son acception juridique et comptable.

3 LE BILAN D'UNE ENTREPRISE

Un bilan d'entreprise se présente comme un tableau de chiffres comportant deux colonnes dont les totaux sont égaux et qui sont l'ACTIF et le PASSIF.

En fait, actif et passif sont égaux par construction, c'est-à-dire qu'une fois indiqués les montants des divers postes constituant l'actif et le passif, l'équilibre des deux côtés du bilan est obtenu en portant du côté le plus faible le montant nécessaire pour que la différence disparaisse. Normalement, l'actif du bilan, c'est-à-dire tout ce que l'entreprise possède est plus fort que le passif, c'est-à-dire tout ce qu'elle doit à des tiers ou à ses propriétaires (fonds propres). Dans ce cas, le bénéfice, inscrit au passif pour équilibrer les deux colonnes du bilan représente en fait, l'excédent de l'actif sur le vrai passif. Dans le cas contraire, où le vrai passif excède l'actif, le résultat est inscrit à l'actif pour équilibrer

les deux colonnes du bilan et il correspond à une perte. Dans la pratique comptable et financière, on classe les divers postes du bilan dans l'ordre ci-après :

A L'ACTIF :

- Postes constituant l'actif immobilisé : immeubles, matériels, titres de participation, etc., c'est-à-dire ce que l'on entend généralement par « capitaux fixes ».
- Postes constituant l'actif de roulement : stocks, créances sur la clientèle, débiteurs divers, sommes disponibles en caisse et en banque ou aux chèques postaux...
- Faux actifs ou « non-valeurs » : pertes, amortissements différés en l'absence de bénéfices suffisants, etc.

AU PASSIF :

- Fonds propres, c'est-à-dire fonds correspondant aux apports propres des associés ou actionnaires de l'entreprise : capital social, réserves, provisions non exigibles...
- Dettes à moyen et à long terme : créanciers à plus d'un an d'échéance (banques, prêteurs, etc.).
- Dettes à court terme : créanciers à moins d'un an d'échéance (fournisseurs, banques, fisc, créanciers divers).
- Résultats (bénéfices de l'exercice).

Si l'on fait abstraction des « non-valeurs », d'une part, et des « résultats », d'autre part, on remarque que les postes sont classés :

— à l'actif dans l'ordre de liquidité croissante, la liquidité la plus grande étant constituée par la monnaie (billets, dépôts en banque, chèques postaux) ;

— au passif dans l'ordre d'exigibilité décroissante.

Le bilan indique la nature et le montant des capitaux financiers et monétaires (passif) utilisés pour financer le capital technique (actif) nécessaire à la production.

4 RÈGLE DE L'ÉQUILIBRE FINANCIER

Un bilan d'entreprise est dit « équilibré » lorsque l'actif de roulement est égal ou supérieur aux dettes à court terme et que, par corollaire, l'ensemble formé par les fonds propres, les dettes à terme (à plus d'un an d'échéance) et les bénéfices non distribués, est supérieur à l'ensemble formé par l'actif immobilisé et les non valeurs.

L'équilibre du bilan est donc lié à l'existence d'un fonds de roulement net (différence positive entre l'actif de roulement et les dettes à court terme).

5 QU'EST-CE QUE LE FONDS DE ROULEMENT ?

A. — L'expression « fonds de roulement » ou, plus précisément « fonds de roulement brut », synonyme d' « actif de roulement », désigne l'ensemble des éléments qui, à l'actif d'un bilan d'entreprise, correspondent à des valeurs ou à des créances liquides (disponibles) ou réalisables à court terme (en principe, dans un délai inférieur à un an).

Le fonds de roulement comprend donc, essentiellement :

— les stocks (ou valeurs d'exploitation) ;
— les travaux en cours ;
— les créances sur la clientèle : postes « clients » et « effets à recevoir » ;
— les créances sur les débiteurs divers : acomptes versés aux fournisseurs, acomptes sur impôts, frais payés d'avance, etc. ;
— les sommes disponibles en caisse, dans les banques ou aux chèques postaux.

B. — Le « fonds de roulement net » représente la différence entre le fonds de roulement (brut) et les dettes à court terme. Elle doit être positive pour que le bilan soit « équilibré », c'est-à-dire que la rotation du fonds de roulement (vente des stocks, encaissement des créances et renouvellement des stocks et des créances) permette de payer les dettes à court terme sans qu'il soit nécessaire de réaliser un élément de l'actif immobilisé, ce qui risquerait de priver l'entreprise d'une partie de ses moyens d'action stables. C'est pourquoi l'importance du fonds de roulement net

est un indice de bonne santé financière de l'entreprise. Celle-ci est d'autant plus à l'aise que la part des tiers (dettes à court terme) dans le financement de l'actif de roulement est plus modérée.

6 LES FONDS PROPRES OU CAPITAUX PROPRES

L'expression « capitaux propres » ou « fonds propres » désigne l'ensemble des sommes qui, au passif du bilan d'une entreprise, ne constituent pas des dettes envers des tiers. Les fonds propres comprennent :

— le capital ;
— les réserves de toute nature ;
— les provisions non exigibles (provisions non justifiées par l'existence d'un risque certain ou non motivées par une dépréciation réelle d'un élément de l'actif) ;
— les primes et subventions acquises à l'entreprise sous certaines conditions ;
— les bénéfices reportés ;
— éventuellement, les sommes maintenues en comptes courants bloqués par les associés et les dirigeants de l'entreprise.

7 ACTIONNAIRE ET OBLIGATAIRE

A. — L'actionnaire est un des propriétaires de l'entreprise. En tant que tel il en supporte les risques, à concurrence de sa mise de fonds et a droit à la répartition de ses bénéfices éventuels, sous forme de dividendes. Les dividendes comportent généralement une part fixée statutairement (intérêt statutaire) et une part qui varie en fonction des résultats enregistrés par l'entreprise.

B. — L'obligataire est un créancier de l'entreprise. Si celle-ci périclite, l'obligataire récupère donc sa mise de fonds avant l'actionnaire, lequel ne recevra que ce qui pourrait rester après désintéressement total de tous les créanciers. L'obligataire perçoit un intérêt fixe, à l'exclusion de toute autre participation aux résultats enregistrés par l'entreprise et quels que soient ces résultats (bénéfices ou pertes).

8 SUBVENTION, PRÊT, CRÉDIT

A. — Une subvention est un concours financier consenti, à fonds perdus à une entreprise, soit par l'Etat, soit par un organisme public ou une collectivité locale, sous réserve que certaines conditions soient respectées ou réalisées : par exemple créations d'emplois, tarifs préférentiels pour telle ou telle catégorie d'usagers, etc. On assimile généralement les subventions obtenues aux fonds propres de l'entreprise bénéficiaire.

B. — Un prêt et un crédit, en revanche, ne sont pas assimilables aux fonds propres, car ils constituent des créances envers l'entreprise bénéficiaire. Le mot « prêt » s'emploie normalement en parlant de sommes prêtées à long terme (à plus de 7 ans) alors que le mot « crédit » désigne plus couramment les sommes prêtées à court terme (moins de 2 ans) ou à moyen terme (de 2 à 7 ans). C'est, du moins, la distinction établie par la pratique bancaire.

9 A QUOI SERVENT LES PROVISIONS, LES RÉSERVES ?

A. — Les provisions qui figurent au passif du bilan d'une entreprise correspondent, selon les cas :

— soit à des risques réels encourus par l'entreprise du fait de son activité (par exemple : provision pour risque de change, destinée à couvrir par avance les pertes pouvant résulter d'une variation des cours des changes ; ou encore provision pour litige destinée à couvrir les frais d'un procès en cours, ou le montant d'une indemnité ou d'une amende fiscale susceptible d'être mise à la charge de l'entreprise, etc.) ;

— soit à des risques purement éventuels, les provisions étant dans ce cas effectuées à titre de précaution (par exemple : provision pour risques éventuels, sans autre précision ; provision pour fluctuation des cours des matières premières, avant même que cette fluctuation se soit manifestée, etc.) ;

— soit enfin des opérations ne présentant pas le caractère de risques, même éventuels (par exemple : dotation pour renouvellement des stocks ou des immobilisations...). Ces provisions sont pratiquement assimilables à des réserves.

B. — Les réserves qui figurent, parmi les fonds propres, au passif du bilan, constituent un prolongement du capital social. Elles proviennent du report des bénéfices non distribués — une partie de ceux-ci devant d'ailleurs être obligatoirement affectée à la réserve légale, jusqu'à ce que celle-ci représente 10 % du capital des sociétés de capitaux — ou d'anciennes provisions non utilisées et réintégrées dans les bénéfices.

C. — On doit bien se rendre compte que la présence de réserves et de provisions non exigibles dans les capitaux propres d'une entreprise ne signifie pas que celle-ci dispose en trésorerie des sommes équivalentes. Elle signifie seulement que les fonds propres se sont accrus, depuis la constitution de la société, d'un certain montant, dans la mesure où ses ressources d'autofinancement ont été maintenues en partie dans l'affaire, au lieu d'être intégralement distribuées.

10 AUTOFINANCEMENT ET CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

A. — L'autofinancement est une pratique ou un procédé de financement qui consiste à affecter au financement des investissements des ressources puisées dans l'entreprise ou provenant de la rentabilité ou capacité d'autofinancement de celle-ci à l'exclusion de concours extérieurs appropriés (apport de capitaux ou fonds propres, versement des associés, emprunt à terme).

B. — La capacité d'autofinancement est le résultat d'une activité. Elle est constituée par :

— les amortissements pratiqués par l'entreprise ;

— les sommes mises en réserve ou affectées à des « provisions » n'ayant pas un caractère certain d'exigibilité mais correspondant plutôt à un souci de précaution ;

— les bénéfices nets, déduction faite des impôts payés ou à payer sur les dits bénéfices et des sommes distribuées aux associés ou actionnaires.

11 QU'EST-CE QUE LE CASH-FLOW ?

L'expression « cash-flow » est « grosso modo » l'équivalent anglo-saxon de notre « capacité d'autofinancement » à ceci près que celle-ci ne comprend pas la fraction distribuée des bénéfices, alors que le cash-flow s'entend, ordinairement, avant distributions. C'est pourquoi, afin d'éviter tout malentendu, on utilise de plus en plus les expressions :

— cash-flow brut, dans le sens de capacité d'autofinancement avant distributions ;
— cash-flow net, dans le sens de capacité d'autofinancement après distributions.

La supériorité et, surtout, la précision de l'expression anglo-saxonne n'étant pas prouvées, il est préférable d'employer l'expression française dont le contenu est bien défini dans l'esprit des praticiens.

12 LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

« Financement » s'emploie pour parler de problèmes s'inscrivant dans une période plus longue et pouvant excéder une ou plusieurs années. On parlera ainsi des besoins de financement liés à une campagne de fabrication ou à un cycle de production s'étalant sur plusieurs mois, ou encore du financement des investissements effectués au cours d'une période de quelques mois à quelques années. Précisons que lorsqu'on évoque des problèmes liés à un programme d'investissements, on ne parle plus de recettes et de dépenses, mais de ressources et de charges.
Les charges sont constituées par l'intérêt ou loyer de l'argent à servir aux prêteurs et par les échéances de remboursement.

Les ressources sont :

1° La capacité d'autofinancement (voir ci-dessus).

2° Les ressources d'origine non bancaire :

— apports en capital ou en compte courant de la part des associés. Dotation de l'Etat ;
— émissions d'actions sur le marché financier ;
— émissions d'obligations sur le marché financier ;

— autres possibilités : prêts et participations des Sociétés de Développement Régional, prêts du F.D.E.S. ; prêts des Groupements professionnels...

3° Les ressources d'origine bancaire :

— crédits à moyen terme non mobilisables auprès de la Banque de France et prêts à long terme ;
— crédits à moyen terme mobilisables avec l'intervention de la Banque de France, du Crédit National, du Crédit Foncier, de la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat.

Certaines entreprises sont mieux placées que d'autres pour la recherche des capitaux financiers parce que leur taille est plus grande, leur rentabilité meilleure.

13 LA TRÉSORERIE DE L'ENTREPRISE

Le mot « trésorerie » appartient au vocabulaire du court terme, voire du très court terme. La situation de trésorerie d'une entreprise dépend au jour du rythme de ses recettes et de ses dépenses. C'est une notion plus restrictive encore que celle de fonds de roulement net. Un bilan peut faire ressortir un fonds de roulement net (différence entre l'actif de roulement et les dettes à court terme) sans qu'il existe, pour autant, un excédent de trésorerie (différence entre l'actif de roulement après déduction des stocks et les dettes à court terme).
L'entreprise doit toujours être en mesure de faire face à ses obligations. Il n'est pas nécessaire qu'elle détienne des disponibilités monétaires (liquidités) en excédent mais il est indispensable qu'elle détienne assez de « liquidités » pour effectuer les paiements auxquels elle s'est engagée (salaires, fournisseurs...) faute de quoi elle est mise en état de cessation de paiement (faillite).
Cependant si sa situation économique et financière reste bonne (ce qui est tout à fait compatible), elle trouvera à emprunter à court terme.
Pour éviter les « à-coups » de trésorerie, elle est obligée d'établir des **prévisions de trésorerie.** Le plan de trésorerie est aussi important que le plan de financement.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 9

Plan de financement d'une entreprise.

Problème : Le programme d'investissement d'une entreprise s'établit comme suit :

Année 1. — Bâtiments ..... 125 000 F
Année 2. — Machines, outillage ..... 75 000 F
Année 3. — d° ..... 200 000 F

Elle dispose en fonds propres de 65 000 F et réalise chaque année 40 000 F de bénéfice dont 15 000 sont affectés à l'amortissement.

De plus elle bénéficie d'une avance, disponible auprès de sa banque, de 25 000 F (avance remboursable au début de l'année n° 2).

Enfin, elle peut obtenir un crédit à moyen terme de 100 000 F.

Question : Etablir le calendrier de ses ressources et de ses dépenses année par année dans le cadre de son plan de financement.

LEÇON N° 10

MODALITÉS ADMINISTRATIVES DE LA PRODUCTION

Administrer est synonyme de conduire, diriger, gérer, gouverner, régir.
La fonction de direction dans l'entreprise est assurée par le Chef d'entreprise. Dans l'entreprise individuelle cela ne pose pas de problème. Dans l'entreprise organisée en société les modalités de direction sont plus complexes.

1 LE ROLE DU CHEF D'ENTREPRISE

Le chef d'entreprise doit diriger, assumer les risques que comporte toute activité économique et, surtout, réaliser la meilleure combinaison des facteurs de production. Mais il faut bien se rendre compte que le gigantisme des entreprises conduit à une telle spécialisation des tâches, même au plus haut niveau, que si les décisions les plus importantes sont très souvent prises par un seul homme, la gestion des affaires devient en fait, collégiale. Si le chef d'entreprise doit diriger, il doit aussi former des collaborateurs et leur faire confiance au point de leur déléguer une large partie de ses pouvoirs.
A l'époque moderne, la fonction de l'entrepreneur tend, en outre, à se démanteler, une partie des décisions à prendre étant soumise aux orientations données par l'autorité publique, tandis que la gestion des œuvres sociales mais aussi la marche générale

et l'orientation de l'entreprise intéressent le personnel, qui exprime ses volontés au sein du Comité d'entreprise. L'entrepreneur est donc amené à coopérer avec les représentants des travailleurs et, par là, à prendre mieux conscience de son rôle social.

2 LA DÉLÉGATION DU POUVOIR

Dans les entreprises de quelque importance, dans les entreprises sociétaires, les **actionnaires** ou propriétaires du capital de l'entreprise, groupés en Assemblée générale constituent le pouvoir suprême.

Mais ce pouvoir est délégué à un **Conseil d'administration** composé de quelques personnes qui désignent un Président qui est aussi le Directeur général, le P.D.G.

A son tour le Président-Directeur général délègue ses pouvoirs à des directeurs placés sous ses ordres.

La question qui se pose est de savoir suivant quels critères et quel schéma sont données ces délégations de pouvoirs. Le délégué doit-il assumer, à son échelon, la totalité des fonctions du chef ou est-il, au contraire spécialisé dans certaines tâches? A quel niveau doit se faire, éventuellement, la spécialisation? Doit-on spécialiser les cadres de l'entreprise par fonctions ou par produits? Les deux schémas peuvent-ils, sans inconvénient, coexister?

Il faut reconnaître que la réponse dépend beaucoup de la taille de l'entreprise et de ses activités.

3 LA DÉLÉGATION OU SPÉCIALISATION PAR PRODUIT

Dans ce cas le P.D.G. a sous ses ordres plusieurs directeurs ayant la responsabilité d'une fabrication. La hiérarchie est verticale :

Directeur général
↓
Directeur de département
↓
Chefs d'atelier
↓
Contremaîtres
↓
Ouvriers

4 LA DÉLÉGATION OU SPÉCIALISATION PAR FONCTION

On distingue habituellement, à l'intérieur d'une entreprise, des fonctions principales telles que :
— la fonction de production,
— la fonction commerciale,
— la fonction de financement,
— la fonction administrative,
— la recherche.

Certaines de ces fonctions sont parfois groupées : c'est ainsi que la recherche, lorsqu'elle n'est pas très développée, peut ne constituer qu'une simple annexe de la production et que les mêmes personnes s'occupent souvent à la fois des problèmes financiers, commerciaux et administratifs. Mais, dans une grande entreprise, ces fonctions tendent à se séparer, dès lors que la spécialisation devient nécessaire. Il arrive même que chaque fonction se divise en branches autonomes : la fonction commerciale est éclatée en : publicité, promotion des ventes et marketing ; la fonction administrative en : administration générale et contentieux ; la fonction de financement en : gestion de la trésorerie à court terme, financement à moyen et long termes, contrôle de gestion, etc.

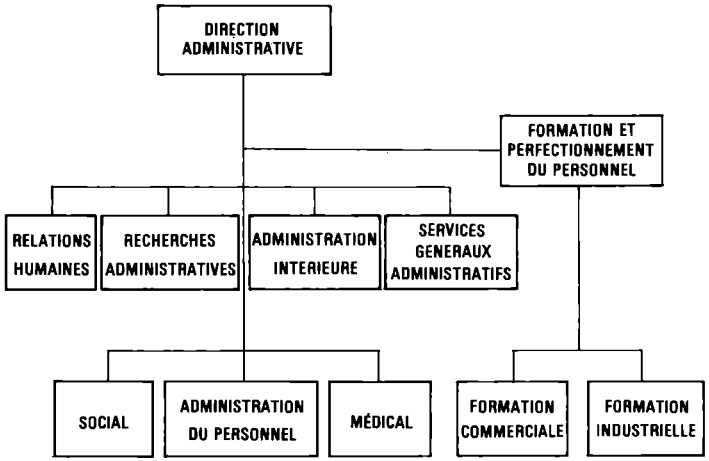
5 NÉCESSAIRE COMPROMIS

En fait, le plus souvent, la structure de l'entreprise sera un compromis entre les deux schémas ci-dessus. En effet, il faut veiller, à éviter les doubles emplois, d'une part, et les rivalités improductives au sein de la firme, d'autre part. Ainsi il n'est sans doute pas nécessaire ni recommandable de diviser la fonction financement en trois, sous prétexte qu'il y a trois produits principaux.

La trésorerie d'une entreprise est unique et elle est beaucoup mieux gérée si l'on fait masse des problèmes liés à la production et à la vente des trois produits que si l'on tente de résoudre ces problèmes séparément. De même, la recherche doit s'étendre, par vocation, au plus grand nombre de directions possibles et non pas être canalisée en fonction d'une production déterminée. Enfin, la publicité et la promotion doivent être coordonnées au niveau le plus élevé.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 10

Exemple d'un organigramme de la fonction administrative.



Travail à exécuter : Préciser le rôle et les attributions de chacun de ces « postes » ou « services ».

2.
les revenus
les dépenses - les marchés

LEÇON N° 11

LE PROBLÈME DE LA MESURE DE LA VALEUR

La science économique ne dispose pas d'un étalon qui permette de déterminer la valeur des biens. Les sciences exactes savent mesurer la longueur ou le poids grâce à un **étalon fixe.**
En l'absence d'un véritable étalon universel le problème de la valeur est un des plus difficiles à résoudre.

1 LE PROBLÈME DE LA VALEUR

Le problème de la valeur, en économie, se pose à partir de la définition de l'utilité économique.
L'utilité est l'aptitude que possède un bien à satisfaire le désir et le besoin. En économie, ce qui est nuisible n'est pas forcément inutile. Le litre d'eau-de-vie nuisible à la santé, possède une utilité économique : on lui accordera **une valeur,** on payera son prix pour l'obtenir.
Plus le **désir** ou le besoin d'un bien est intense plus son utilité économique est grande. Mais celle-ci diminue au fur et à mesure

de la satisfaction. Au point de **saturation du désir,** elle devient nulle. Un verre d'eau supplémentaire n'a plus d'utilité pour celui qui n'a plus soif.
De plus, l'utilité d'un bien augmente lorsque sa quantité disponible devient faible.
La **rareté** comme le **désir** sont l'explication de l'utilité économique.

2 FIXATION DE LA VALEUR

Nous dirons que la valeur économique **se fixe à la convergence de la rareté et du désir.**
Mais si la rareté est un terme **objectif,** il est loin d'en être de même du désir qui est essentiellement **subjectif.**
Dans ces conditions la valeur demeure difficile à fixer.

3 VALEUR D'USAGE ET JUGEMENT INDIVIDUEL

En s'attachant à considérer seulement l'aspect objectif du produit, c'est-à-dire sa rareté, la quantité de travail et d'effort qu'il a fallu fournir pour le fabriquer ou l'extraire du sol; on néglige le facteur humain, c'est-à-dire **l'appréciation** que chacun peut avoir de la valeur, en un mot on néglige le caractère subjectif du désir. On néglige le fait qu'une même chose peut avoir des valeurs différentes pour des individus différents.

Exemple : Ce manuel dans lequel vous étudiez a peut-être plus de valeur à vos yeux (même s'il vous a été offert) qu'à ceux de votre camarade qui préfère des romans policiers !
Une même chose peut aussi avoir des valeurs différentes pour le même individu placé dans des circonstances différentes.

Exemple : Ce manuel, dites-vous, n'a qu'une valeur relative ! Vous avez raison car il en aura beaucoup la veille de votre examen ! Et dans un an, après votre succès, il n'aura plus que la valeur d'un souvenir... peut-être ennuyeux. Peu importe car cela vous aura permis de comprendre ce qu'est la valeur d'usage.
La valeur d'usage est celle que le jugement individuel accorde aux biens économiques.

4 VALEUR D'ÉCHANGE ET JUGEMENT COLLECTIF

La valeur d'échange, de son côté, est celle qui résulte de l'ensemble des jugements des individus intéressés. Elle est la conséquence d'une appréciation collective ou sociale.
La valeur varie avec cette appréciation qui se manifeste par l'offre et la demande sur le marché. Elle se traduit par la détermination d'un prix, expression de la valeur d'échange en unités de monnaie nationale.

5 CONCLUSION

Pour déterminer la valeur on ne peut pas se référer à un produit privilégié, l'or par exemple, dont la valeur varie également. On doit avoir recours à un juge qui est le **marché.**

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 11

Dressez une liste de biens permettant la distinction entre la **valeur d'usage** et la **valeur d'échange.**
Justifiez votre choix.

LEÇON N° 12

LE MARCHÉ DES BIENS ET SERVICES

1 DÉFINITION

Le marché est le moyen par lequel acheteurs et vendeurs peuvent confronter leur demande et leur offre de produits (biens et services). La confrontation porte sur les **quantités** et sur les **prix.**

2 LA DEMANDE

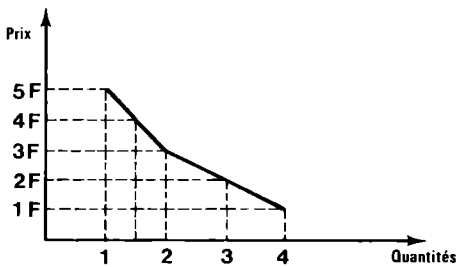
La demande est la quantité de produits que les acheteurs sont disposés à acquérir et à payer à un certain prix.

Elle dépend :

— de **l'intensité du besoin** (plus le besoin est grand et plus la quantité demandée est importante et inversement) ;
— de la **solvabilité** (il faut que l'acheteur dispose d'un pouvoir d'achat suffisant).

3 LA FONCTION DE DEMANDE

La quantité demandée est une fonction décroissante du prix. Cette fonction s'exprime par la courbe de la demande.



Demande

Prix	Quantité
1 F	4
2 F	3
3 F	2
4 F	1 1/2
5 F	1

On appelle **élasticité** de la demande par rapport au prix le rapport entre la variation (exprimée en pourcentage) de la quantité demandée et la variation du prix (en pourcentage également).

$$ep = \frac{\frac{\Delta Q/Q}{-\Delta P}}{\frac{}{P}}$$

Ce rapport est négatif puisque les variations sont de sens contraire.
La demande correspond à la recette moyenne du vendeur.

4 LA RENCONTRE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Reportons par exemple sur le graphique de la courbe d'offre, la courbe de la demande telle qu'elle a été tracée dans le premier graphique.
Nous remarquons qu'elles se croisent au point P qui a pour coordonnées : prix = 2 F et quantité = 3.
Ainsi, sur le marché de l'offre et de la demande décrite ci-dessus, on rencontrerait les quantités échangées qui seraient au nombre de 3 pour un prix de 2 F. La recette des vendeurs serait 6 F.

5 LES TROIS RÈGLES DU MARCHÉ PARFAIT

Comme une tragédie classique, le marché parfait réclame :
— **l'unité de lieu :** acheteurs et vendeurs doivent se rencontrer dans un même endroit pour que leur information soit rapide et parfaite ;
— **l'unité de temps :** un marché se déroule dans un laps de temps limité (heure d'ouverture, heure de fermeture). Comparer des prix d'aujourd'hui avec des prix d'hier, c'est comparer deux marchés différents et non pas seulement deux prix différents ;
— **l'unité d'objet :** pour que le prix ait une signification, les transactions doivent porter sur des produits homogènes, de même qualité et de même type. A défaut, il s'agit de plusieurs marchés portant sur des produits différents.

6 LES CONSÉQUENCES DU MARCHÉ

Elles sont aussi au nombre de trois :

1. **Le prix qui se forme est le seul :** s'il existait un autre prix, plus élevé par exemple, aucun vendeur n'accepterait de céder

son produit au prix le plus bas ; s'il existait un prix plus bas aucun acheteur bien informé n'accepterait de payer plus cher.

2. Le prix réalisé est celui qui équilibre la consommation et la production. Dans un marché de concurrence le prix est un prix d'équilibre.

3. Le prix réalisé à un moment donné est celui qui permet d'échanger la plus grande quantité de marchandises. S'il était plus élevé, des acheteurs se retireraient du marché et la quantité échangée diminuerait. S'il était plus bas, il ne satisferait pas les vendeurs dont les coûts sont les plus élevés et qui se trouveraient éliminés du marché par leur faute.

7 L'OFFRE ET LA FONCTION D'OFFRE

L'offre est la quantité de produits que les vendeurs sont disposés à céder à un certain prix contre de la monnaie ou contre une créance (crédit) ou en échange d'un autre produit (troc).

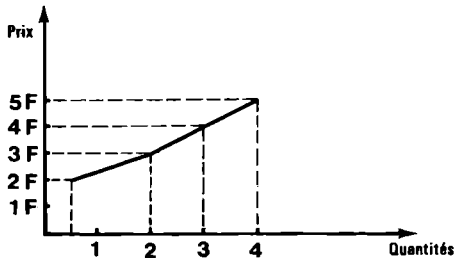
Elle dépend :

— de la rareté : pour augmenter l'offre, il faut en effet que les stocks soient abondants ou que les facteurs de production soient disponibles ;

— des coûts de production : aucun entrepreneur ne produira si le prix de vente est inférieur au coût de production sinon il serait en perte.

L'offre est une fonction croissante du prix. Si le prix augmente, le vendeur est disposé à vendre davantage. Son offre s'accroît, mais l'augmentation de l'offre devrait alors normalement entraîner une baisse du prix.

La fonction d'offre s'exprime par la courbe suivante :



Offre

Prix	Quantité
1 F	0
2 F	1/2
3 F	2
4 F	3
5 F	4

L'élasticité de l'offre ou sa sensibilité aux variations de prix se mesure par le rapport :

$$ep = \frac{\Delta o/o}{\Delta P/P}$$ o étant la quantité offerte.

Elle est généralement positive.

8 LES CONTRAINTES DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

	Contrainte physique	Contrainte budgétaire
Demande	Besoin.	Pouvoir d'achat.
Offre	Rareté.	Coût.

9 LES QUALITÉS DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

On dit que la demande et l'offre sont **fluides** si elles émanent d'un grand nombre d'individus qui n'hésitent pas à se **déplacer** pour obtenir le meilleur prix. On dit qu'elles sont visqueuses dans le cas inverse et notamment si les individus manquent d'information, de temps, ou s'ils ne veulent pas changer de partenaire (routine).

10 LES FORMES DU MARCHÉ

On distingue deux formes de base :

— le marché de concurrence parfaite (beaucoup d'acheteurs et beaucoup de vendeurs) ;

— le marché de monopole (un seul vendeur) ou de monopsone (un seul acheteur).

Entre ces formes externes il existe une grande variété de combinaisons suivant que l'offre et la demande sont plus ou moins « fluides » (voir ci-dessous).

Le tableau ci-après permet de définir les formes les plus courantes :

Demande \ Offre		un vendeur	Plusieurs vendeurs	Très nombreux vendeurs	
				Offre visqueuse.	Offre fluide.
1 acheteur.		Monopole bilatéral.	Monopsone contrarié.	Monopsone visqueux.	Monopsone fluide.
Plusieurs.		Monopole contrarié.	Oligopole bilatéral.	Oligopsone visqueux.	Oligopsone fluide.
Très nombreux acheteurs	Demande visqueuse.	Monopole visqueux ou monopoloïde.	Oligopole visqueux ou oligopoloïde.	Concurrence doublement imparfaite (polypole).	Concurrence imparfaite des vendeurs (monopolistique).
	Demande fluide.	Monopole fluide.	Oligopole fluide.	Concurrence imparfaite des acheteurs.	Concurrence parfaite

A noter que, si la forme de marché la plus répandue est celle de la concurrence monopolistique, les vendeurs s'efforcent toujours de se rapprocher de la situation de monopole.
Un marché où se rencontrent deux vendeurs et un très grand nombre d'acheteurs est un duopole.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 12

1° Citez des exemples de marchés de marchandises.
2° Citez des exemples de marchés de matières premières.

LEÇON N° 13

LA DÉTERMINATION DES PRIX

Les prix se déterminent à la rencontre de l'offre et de la demande. Mais la forme du marché modifie les conditions de la puissance des acheteurs et des vendeurs qui les uns et les autres s'efforcent, en s'organisant entre eux ou en s'écartant de s'assurer une position de monopole afin de pouvoir mieux imposer leur volonté. Etudions d'abord la détermination des prix dans les régimes extrêmes de concurrence parfaite et de monopole.

1 RÉGIME DE CONCURRENCE PARFAITE

Le prix s'établit au point d'intersection des courbes de demande totale exprimée à l'ensemble des vendeurs et de la courbe d'offre de ces derniers (voir leçon précédente).

Ce prix s'impose à chaque acheteur et à chaque vendeur. Il n'est donné à personne **individuellement** de le modifier.

Le vendeur à ce prix peut écouler toute sa production et la seule chose qu'il puisse faire est de fixer sa quantité produite et offerte en fonction de ses coûts de façon à rendre son profit maximum.

Si nous portons sur un axe de coordonnées les quantités en abscisses et les prix unitaires en ordonnées, le prix du marché qui est indépendant de la quantité offerte sera donc représenté par une droite horizontale.

Soit sur le graphique suivant la droite P*c* au niveau du prix de 40 F.

Le vendeur de concurrence parfaite fixera son volume de production (offre individuelle) de manière telle que la dernière unité

produite (unité marginale) ne lui coûte pas plus cher que le prix de vente. Dès que son coût marginal dépassera sa recette moyenne, c'est-à-dire le prix de vente, il devra cesser de produire et de vendre (réduction de l'offre).
Si le prix de vente dépasse son coût marginal il réalisera un profit supplémentaire. Mais cette possibilité de faire de plus grands profits attire dans la branche de production d'autres producteurs qui par leur offre supplémentaire feront baisser le prix jusqu'à ce qu'il revienne au niveau du coût marginal.

Ainsi, en concurrence parfaite, on a :

Prix = Recette moyenne du vendeur = Coût marginal du producteur

---

2 RÉGIME DE MONOPOLE

Le monopoleur ne subit pas le prix puisqu'il a la possibilité de le fixer lui-même, étant seul.
Il doit cependant tenir compte des contraintes de la demande, c'est-à-dire de la capacité d'achat des consommateurs.
Une variation de prix provoque une variation de la quantité demandée et cela est suffisant pour empêcher le monopoleur de fixer le prix au niveau le plus élevé.
Dans ces conditions le monopoleur qui est relativement maître de son prix choisit la quantité d'offre susceptible de lui procurer le plus grand profit. **Il ne peut pas,** contrairement au vendeur de concurrence parfaite, accroître **son offre sans abaisser son prix de vente.** En conséquence, la recette supplémentaire obtenue d'un supplément d'articles vendus est annulée par la perte de recette résultant de la baisse de prix sur tous les articles.

Exemple : Il vend 100 articles à 5 F soit une recette de 500 F
S'il veut en vendre 110 il devra diminuer son prix et le ramener à 4,50 F parce que telle est la courbe de la demande.
Sa recette n'est plus que de 495 F.
La position idéale pour le monopoleur est donc celle qui consiste à fixer un volume de production et un prix au niveau réali-

sant l'égalité entre le coût marginal et la recette marginale. Ainsi, en régime de monopole, on a :

Prix > Recette marginale = Coût marginal de production

Le prix est plus élevé et la quantité échangée plus faible qu'en régime de concurrence parfaite. La situation de monopole rapporte un surprofit.

L'exemple suivant illustre ces mécanismes.

Nous connaissons la courbe de demande (prix et quantités demandées). Il est alors possible de calculer **la recette totale et d'en déduire la recette marginale.**

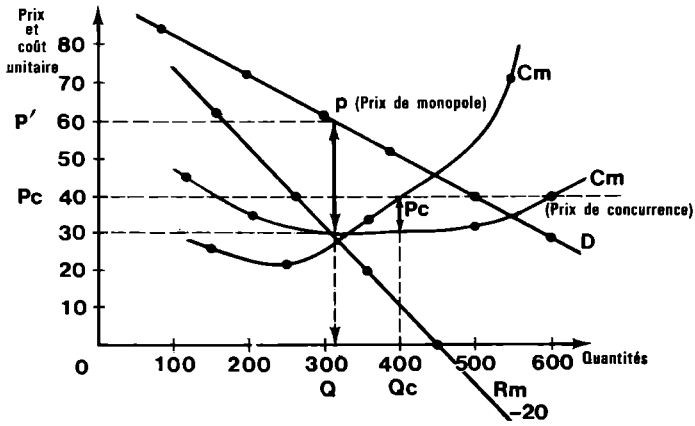
Quantités demandées Q	Prix P	Recette Totale RT = P × Q	Recette marginale RM	Recette marginale $Rm = \frac{RM}{Q}$
100	80	8 000		
200	70	14 000	6 000	60
300	60	18 000	4 000	40
400	50	20 000	2 000	20
500	40	20 000	0	0
600	30	18 000	— 2 000	— 20

Nous connaissons également, pour chaque niveau de production le coût total ; ce qui permet de calculer les coûts moyens et les coûts marginaux unitaires.

Quantités demandées Q	Coût Total CT	Coût moyen CM	Coût Total marginal CTM	Coût marginal unitaire Cm
100	4 500	45 »		
200	7 000	35 »	2 500	25
300	9 000	30 »	2 000	20
400	12 500	31,25	3 500	35
500	17 000	34 »	4 500	45
600	24 000	40 »	7 000	70

Reportons sur le graphique chacune de ces données afin de tracer :

— la droite de demande D,
— la droite de recette marginale R*m*,
— la courbe de coût moyen CM,
— la courbe de coût marginale C*m*.



1. Régime de concurrence.

Le prix du marché est de 40 F.

Le vendeur individuel a intérêt à fixer son offre au niveau de 400 unités qui est le point correspondant à l'intersection de sa courbe de coût marginal et de la droite de recette moyenne (prix du marché). Son gain unitaire est de :

$$\text{Prix} - \text{Coût moyen} = 40 - 31{,}25 = 8{,}75 \text{ F}$$

et son profit de

$$8{,}75 \times 400 = 3\,600 \text{ F}$$

2. Régime de monopole.

Si le vendeur précédent était le seul sur le marché (monopole), il fixerait son offre à 302 unités environ pour le prix de monopole voisin de 58 F, c'est-à-dire au niveau correspondant à l'intersection de son coût marginal et de sa recette marginale. Son gain unitaire serait de :

$$\text{Prix} - \text{Coût moyen} = 58\ \text{F} - 30 = 28\ \text{F}$$

et son profit de

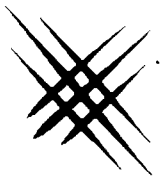
$$28 \times 302 = 8\,456\ \text{F}$$

3. Régime de concurrence monopolistique.

Les vendeurs s'efforcent de conquérir et de conserver la position de monopoleur, malgré la concurrence des rivaux. Ils pratiquent pour cela une politique de différenciation du produit en mettant sur le marché l'article qui « fait le mieux du monde » et qui n'est « vraiment pas comme les autres ».

Exemples : Lessives, eaux minérales...

La concurrence monopolistique aboutit à provoquer à la longue, une réduction du nombre des vendeurs. Il y a des concentrations, des fusions. Le nombre des vendeurs est plus petit et ceux qui restent s'efforcent de s'entendre sur les prix (collusion, accord tacite) et se livrent à une concurrence très forte sur le plan de la quantité.



TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 13

Problème : Formation du prix sur un marché de concurrence parfaite.
Si l'offre du produit A varie de la manière suivante en fonction du prix :

Quantité offerte	Prix du marché
1	10 F
2	15 F
3	20 F
4	30 F
5	40 F
6	60 F
7	80 F
8	105 F

Et si la demande de ce même produit est décrite ainsi :

Quantité demandée	Prix du marché
2	90 F
3	70 F
4	50 F
5	40 F
6	30 F
7	20 F
8	10 F

Indiquez quelle quantité sera échangée et à quel prix.

LEÇON N° 14

LES VARIATIONS DE PRIX

Le prix se forme sur le marché.
Il peut également être fixé autoritairement par le gouvernement (prix taxé) lorsque celui-ci intervient pour modifier l'évolution du libre-marché.
Le prix exprime la valeur du produit en unités monétaires nationales.

1 PRIX NOMINAUX ET POUVOIR D'ACHAT

Les prix varient en fonction des lois du marché. Lorsqu'ils augmentent, le pouvoir d'achat du franc diminue.
Soit un produit A dont le prix est P (50 F par exemple).
Si le prix de ce produit augmente de 10 %, au bout d'un an, il vaudra 55 F en francs courants.
Or, avec 1 000 F, on pouvait acheter une quantité égale à 20 du produit A. Après l'augmentation, il n'est plus possible avec 1 000 F que d'acheter une quantité égale à 18.
Avant la hausse, le pouvoir d'achat de 1 F était de 20 A.
Après la hausse, le pouvoir d'achat du franc n'est plus que de 18 A.
Les prix (50 F puis 55 F) s'expriment en francs courants. C'est le prix nominal.

Le pouvoir d'achat s'exprime en quantité de produit réel.
Le pouvoir d'achat varie dans le même sens que la quantité de marchandises qu'un même montant nominal de monnaie permet d'acquérir et en **sens inverse des variations de prix.**

2 ORIGINE DES VARIATIONS DE PRIX

On peut distinguer plusieurs forces qui agissent sur l'offre et la demande et par conséquent sur le marché et les prix.

1° Une force **conjoncturelle** qui correspond aux périodes de prospérité ou de marasme. Pendant une expansion les prix ont tendance à monter sous la poussée de la demande. Pendant une phase de récession ou de dépression les prix sont plus stables et devraient baisser.

2° Une force **saisonnière**, surtout sensible sur les produits alimentaires (beurre, œufs, légumes...), qui résulte des variations de l'offre au fil des saisons et de la production.

3° Une force **aléatoire** due au **hasard** (menace de pénurie en raison de grève ou de phénomènes climatiques, sécheresse, gel, inondation, etc.).

3 LA MESURE DE L'ÉVOLUTION DES PRIX

On utilise des indices statistiques.
Un indice (ou nombre-indice) est un rapport entre deux notations d'un même phénomène mesuré à deux temps différents. Soit 0,76 F le prix du pain de 700 g en 1967 ; nous savons que ce même pain était vendu 0,69 F en 1966. Calculons l'indice du prix du pain en 1967 sur la base du prix en 1966.
Nous diviserons le prix de 1967 par celui de 1966 et nous multiplierons par 100 :

$$\text{Indice} = \frac{0{,}76}{0{,}69} \times 100 = 110{,}14$$

Cela revient à tenir le raisonnement suivant : pour 69 centimes de pain, l'augmentation est de 7 centimes (0,76 — 0,69) pour

1 centime l'augmentation est 69 fois plus faible ; pour 100 centimes (1 F) l'augmentation est 100 fois plus forte :

$$\frac{7 \times 100}{69} = 10{,}14$$

Dire que l'augmentation d'une année à l'autre est de 10,14 % ou qu'en 1967 le prix du pain est à l'indice 110,14 sur la base 100 en 1966, c'est exprimer la même chose.
L'indice est d'un maniement facile : il permet d'analyser l'évolution d'un phénomène au cours d'une période plus longue.

4 CATÉGORIES D'INDICES

On distingue :

— les indices simples qui se rapportent à un élément unique concret (le prix du pain) ;
— les indices synthétiques qui regroupent en un seul indice divers indices simples : l'indice général des prix est le résultat par exemple de la fusion de plusieurs indices de prix d'articles déterminés (pain, bifteck, beurre...) ;
— les indices composites qui correspondent à un concept abstrait (le coût de la vie, l'activité économique).

La construction d'un indice composite ou synthétique pose des problèmes difficiles tels que celui de la **pondération** de chaque élément qui le compose. Ainsi dans l'indice général des prix nous ne pouvons pas donner la même importance, le même poids, la même pondération au prix de la viande et à celui de la balle de tennis. On attribue à chaque élément une pondération différente... un coefficient, exactement comme dans un examen chaque épreuve reçoit un coefficient différent parce qu'elle n'a pas la même importance.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 14

1° **Le rythme mensuel moyen** de la hausse des prix au cours des périodes suivantes a été de :

Hausse en pourcentage	Juin 68 à déc. 68 %	Déc. 68 à janv. 69 %	Janv. 69 à août 69 %	Août 69 à déc. 69 %
Aliments et boissons...	0,25	0,90	0,45	0,60
Produits manufacturés..	0,15	1,20	0,30	0,35
Services	0,95	1,25	0,40	0,35
Ensemble.....	0,50	1,10	0,40	0,50

Que signifie cette statistique ? Observez et commentez les disparités dans l'évolution de la hausse.

2° En octobre 1967, un ouvrier qui avait gagné dans son mois pour 200 heures de travail la somme de 925,98 F avait été obligé de travailler pendant un temps estimé en heures et en minutes indiqué ci-dessous pour obtenir les articles suivants :

Articles	Prix	Temps nécessaire de travail
	F	heures
1 journal	0,40	0,05
1 pain fantaisie (700 g)	0,759	0,10
1 litre de lait	0,779	0,10
1 kilo de sucre.....	1,37	0,18
1 coupe de cheveux	3,55	0,46
1 kilo de bifteck	15	3,14
1 chemise de travail.....	18,96	4,06
1 voiture Citroën « Dyane ».....	6 169	1 332,26

Calculez quel temps il lui faudrait aujourd'hui pour obtenir les mêmes quantités en recherchant autour de vous ce que sont devenus les prix et le salaire.

LEÇON N° 15

REVENUS INDIVIDUELS REVENU NATIONAL

Les revenus sont le résultat de l'activité économique et principalement de la production. Ils sont perçus par les agents, facteurs de production et dépensés ou transférés par eux.
Le tableau suivant montre comment le revenu des uns est une dépense pour les autres :

Nature de l'acte économique	Nature du Revenu	Revenu pour	Dépense pour
Travail.	Salaire.	Salarié.	Entreprise.
Prêt de monnaie.	Intérêt.	Prêteur.	Emprunteur.
Location de biens.	Loyer.	Propriétaire.	Locataire.
Apports de capitaux.	Profit.	Capitaliste.	Entreprise.
Consommation.		Entreprise.	Consommateurs.
Impôt (transfert).	Recette fiscale.	Etat.	Contribuable.

1 LE SALAIRE

Le salaire est la rémunération du travail. Il est un **revenu** pour ceux qui apportent à l'entreprise leur force physique ou leur force intellectuelle.

Par salaire il faut entendre non seulement la rémunération de l'ouvrier ou de l'employé mais aussi les gages des gens de maison (domestiques), les salaires des ingénieurs, des directeurs salariés, les traitements des fonctionnaires, des personnels des institutions mais il faut exclure les honoraires des professions libérales (avocats, médecins, dentistes, architectes, etc.) et le gain de l'artisan.
L'entrepreneur achète de la force de travail et cela représente pour lui un coût.
Le salarié vend sa force de travail et cela représente pour lui un revenu.
L'entrepreneur achète de la force de travail pour autant que cela lui permet de produire et de réaliser des bénéfices.
Le salarié vend sa force de travail aussi longtemps qu'il accepte (ou qu'il a la possibilité) de fournir des efforts.

A. — Les modalités du salaire.

Le salaire peut être payé en **nature** (nourriture, logement pour les gens de maison ; avantages de fonctions pour les cadres supérieurs, voiture, chauffeurs...).
Le salaire payé le plus souvent en monnaie est calculé de la façon suivante :

— **au temps** (selon la durée du travail),
— **aux pièces** ou à la tâche (selon la quantité produite).

Dans le premier cas, le travail est de meilleure qualité ; dans le second cas, le rendement est stimulé mais les risques de surmenage sont plus grands.
Entre les deux modalités il existe le salaire à prime : un minimum est calculé au temps ou aux pièces mais il s'y ajoute des primes (à l'économie d'énergie, à la qualité du travail, à la vente, à la production, à la productivité, au rendement...).

B. — La détermination du taux du salaire.

Le salaire est le prix du travail qui se détermine sur le marché de la main-d'œuvre comme le prix d'une marchandise selon la loi de l'offre et de la demande.
L'offre de travail est aussi une demande de revenu.
La demande de travail est la quantité d'efforts humains que les

employeurs sont disposés à acheter à un certain taux compte tenu de la productivité du dernier travailleur embauché : le salaire payé à celui-ci en effet ne peut pas être plus élevé que la valeur du supplément de production qu'il permet de réaliser. Finalement, le taux du salaire est le résultat de la discussion collective entre syndicats et employeurs et le marché du travail subit moins la loi de la concurrence que la force de marchandage des parties en présence. Par leur résistance et leur lutte, les syndicats s'efforcent d'obtenir le maximum de concession des employeurs.

C. — Salaire nominal et salaire réel.

Le salaire nominal est celui qui, exprimé en monnaie, est inscrit sur la feuille de paye.
Le salaire réel est la quantité de biens et de services que le salarié peut acheter avec son salaire nominal. Il correspond au pouvoir d'achat véritable. Il se réfère au coût de la vie. Si les prix augmentent, le salaire réel diminue.

D. — L'échelle mobile du salaire minimum.

Elle a été instituée par la loi du 18 juillet 1952. En cas de variation sensible et durable du coût de la vie (plus de 2 % pendant deux mois) le **salaire minimum** doit automatiquement être relevé.

2 L'INTÉRÊT

L'intérêt est le revenu du **capital monétaire** prêté. On oppose capital monétaire à capital réel. Le premier est une somme d'argent, le second est un bien mobilier ou immobilier. Dans ce cas, on parlera de **location** et de **loyer.**
Au Moyen Age, l'intérêt était condamné au nom de principes religieux. Mais à partir de la Renaissance on s'aperçoit que le capital monétaire est productif et que ceux qui le reçoivent en prêt réalisent des bénéfices en le faisant fructifier.
De plus, un **bien présent** est préférable à un **bien futur** (« Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras »). La différence de valeur entre le bien au moment présent dont on peut tirer une satisfaction immédiate et le bien dont on pourra disposer plus tard correspond à l'**intérêt.**

Pour les auteurs classiques, l'intérêt était la récompense de l'épargne. Aujourd'hui, on admet que le taux de l'intérêt est le prix qu'il faut payer, sur le marché des capitaux, pour emprunter de la monnaie (voir leçon n° 26).

3 LE PROFIT

Le profit n'est pas un revenu de facteur mais ce qui reste du revenu de l'entreprise lorsque celle-ci a assuré la rémunération des salariés et des prêteurs de capitaux. Il est un reliquat.
En fait, il est la différence entre les charges de l'entreprise (coûts de production et d'exploitation) et les recettes résultant de la vente de la production.
Le profit est aléatoire : entreprendre n'est pas forcément réussir. Dans la réalisation du profit il y a une part de hasard, de risque, d'incertitude.
Il récompense l'activité du chef d'entreprise et l'innovation.

Mais le profit est aussi la conséquence de la structure des marchés de concurrence imparfaite (monopole, concurrence monopolistique...). L'entrepreneur s'efforce alors de creuser l'écart entre prix de revient et prix de vente. Il y parvient par une action de puissance, de domination portant à la fois sur les apporteurs de facteurs (salariés et prêteurs) et sur les acheteurs (consommateurs ou épargnants). A l'égard des apporteurs, il s'efforce de diminuer ses coûts ; à l'égard des acheteurs, de vendre le plus cher possible et le plus possible.

Le profit est réparti entre l'entreprise et les actionnaires. L'entreprise l'utilise pour financer ses investissements (autofinancement). L'actionnaire reçoit des dividendes.

4 LE REVENU NATIONAL

Le revenu national est la somme des revenus provenant de la vente de la production et distribué aux apporteurs de travail et de capital.
Il se compose :

— des salaires ;
— des revenus de la propriété et de l'entreprise (intérêt, profit...) allant :

- aux particuliers (salariés ou non),
- aux sociétés,
- aux administrations (Etat, collectivités locales...).

Ce revenu dont disposent les agents économiques est diminué des impôts directs (sur le revenu). On obtient alors le revenu disponible qui peut être consacré à la consommation ou à l'investissement après avoir été épargné.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 15

Quelles remarques vous inspire l'évolution du revenu individuel par rapport au revenu national telle qu'elle est décrite dans le tableau suivant ? :

Revenu National	1901	1913	1929	1938	1949	1967
Revenu National (milliards d'anciens francs 1938).....	240	328	453	407	414	981
Indice (base 100 en 1901).	100	137	189	170	172	409
Revenu par habitant (millier d'anciens francs 1938)	5,8	7,8	10,9	9,7	9,9	19,7
Indice (base 100 en 1901).	100	134	188	167	171	340

LEÇON N° 16

L'EMPLOI OU LA DÉPENSE DU REVENU

1 NOUS SAVONS DÉJA QUE...

Le revenu trouve sa source dans la production réalisée dans l'entreprise grâce à la combinaison des facteurs de production. Cette production mise sur le **marché** y trouve sa valeur exprimée en monnaie nationale. Le revenu permet de rémunérer les facteurs de la production qui perçoivent le salaire pour le travail, l'intérêt, le profit, la rente pour le capital.
L'ensemble de ces revenus constitue une masse qui, après prélèvement fiscal, est disponible pour la dépense.

2 COMMENT EMPLOYER LE REVENU ?

Il y a quatre façons d'employer le revenu :
— acheter des produits en vue de les **consommer** ;
— acheter des produits dans le but de produire, grâce à eux, d'autres richesses, c'est-à-dire **investir** ;
— **placer** son revenu, le **prêter** directement ou par **l'intermédiaire** d'établissements spécialisés en vue de financer les investissements ;

— **conserver** son revenu sous une forme liquide (monnaie, encaisse) en vue d'un emploi ultérieur non forcément déterminé à l'avance.

3 LA CONSOMMATION

Consommer une richesse, c'est l'utiliser en vue de la satisfaction des besoins. C'est par l'usage, la détruire en une ou plusieurs fois. L'acte de consommation peut être apprécié au fur et à mesure de cette destruction ou à l'instant de l'achat.

On distingue, parmi les éléments de la consommation, les dépenses ayant pour objet :

— l'alimentation ;

— l'habillement ;

— l'habitation (logement, équipement du logement, énergie, produits d'entretien) ;

— l'hygiène et la santé ;

— les transports et communications (frais de transport, achat de voitures, P.T.T.) ;

— la culture et les loisirs ;

— les services fournis par les hôtels, cafés, restaurants et divers.

La consommation est étudiée en France par le « Centre de Recherches et de Documentation sur la consommation » (CREDOC).

Il existe une consommation incompressible qui correspond au minimum vital et aux besoins les plus simples. Elle est fonction de la physiologie, des habitudes, des coutumes et de la psychologie des individus. Certains se contentent de peu ; d'autres sont toujours insatisfaits. Au-delà de cette limite incompressible se trouve la consommation dite de **luxe** ou qualifiée de **superflu.**

4 LA PROPENSION A CONSOMMER

Le rapport $\frac{C}{R}$ entre la consommation et le revenu est la **propension moyenne** à consommer. Si le rapport s'établit à 0,80, cela signifie que 80 % du revenu est consommé.

On définit une **propension marginale** à consommer. C'est le rapport de l'accroissement de la consommation ΔC sur l'accroissement du revenu ΔR.
Si $\Delta C/\Delta R = 0{,}75$, cela signifie qu'à un accroissement de revenu de 100 correspond un accroissement de la consommation de 75 seulement.
Généralement, tout le revenu n'est pas consommé.

5 QU'EST-CE QUE L'ÉPARGNE ET LA PROPENSION A ÉPARGNER ?

L'épargne est la fraction non consommée du revenu ou la différence entre le flux de revenu et le flux de dépenses de consommation :

$$E = R - C$$

Le revenu est ainsi partagé entre la consommation et l'épargne. Ce partage s'effectue suivant une certaine propension. Si le revenu total est affecté à raison de 80 % à la consommation et de 20 % à l'épargne la propension moyenne à consommer sera de 0,80 et la propension à épargner de 0,20.
Ainsi la somme des propensions à consommer et à épargner est égale à l'unité.
La propension marginale à épargner est le rapport de l'accroissement de l'épargne ΔE consécutif à un accroissement du revenu ΔR. On peut dire également que :

$$\Delta C/\Delta R + \Delta E/\Delta R = 1$$

6 LES PLACEMENTS DE L'ÉPARGNE

L'épargne peut être utilisée ou non à faire des placements. Ceux-ci prennent suivant le souhait des épargnants diverses formes :

— achat d'immeubles ;
— acquisition de valeurs mobilières ;
— dépôts d'épargne, acquisition de bons du Trésor, bons de caisse (épargne liquide) ;
— dépôts de monnaie (épargne monétaire).

Mais l'épargne peut aussi être maintenue en billets de banque (thésaurisation).

Le placement de l'épargne a pour effet d'accroître le patrimoine de l'épargnant. C'est pourquoi on peut encore définir l'épargne réalisée pendant une période comme la différence entre la valeur (compte non tenu des plus ou moins-values) du stock de patrimoine mesuré au début ou à la fin de cette période.

7 LA THÉSAURISATION

L'épargne n'est pas toujours placée, c'est-à-dire mise à la disposition d'emprunteurs éventuels, par l'intermédiaire d'organismes « ad hoc », ni prêtée directement et immédiatement à de tels emprunteurs. Une partie des liquidités non dépensées peut être conservée en l'état, sans affectation bien définie, mais dans l'attente d'une éventuelle consommation, d'un placement ou d'un investissement direct ultérieurs. Thésaurisation est donc synonyme de « constitution d'encaisses non engagées » par opposition aux encaisses engagées qui servent aux transactions immédiates ou décidées.

8 L'INVESTISSEMENT

Le capital est un stock de biens de production. L'investissement est le flux qui accroît le capital ou encore la capacité de production.

En effet, l'investissement est un flux de revenu, ou de produit, qui en augmentant le patrimoine ou le capital accroît les possibilités de produire du revenu.

La plus grande fraction des investissements est réalisée par les entreprises qui produisent. Mais les ménages (consommateurs) peuvent également intervenir dans l'acte d'investissement :

— directement dans la mesure où ils affectent une partie de leurs ressources à des services de logement ; la construction d'immeubles d'habitation et le gros entretien des logements sont considérés comme des investissements des ménages ;

— indirectement dans la mesure où ils prêtent leurs revenus épargnés.

Nous avons déjà analysé l'abstinence de consommation comme une épargne et nous constatons que l'investissement est aussi

une abstinence de consommation puisqu'il représente l'excédent de la production sur la consommation :

Production = Consommation + Investissement

donc : Investissement = Production — Consommation

Il est logique alors que cette épargne de revenu puisse être utilisée pour acheter les biens d'investissement nécessaires.

9 POURQUOI INVESTIR ?

Pour deux raisons :

1. Pour accroître la capacité de production.

On distingue alors :

— l'investissement **induit** qui dérive de l'accroissement de la demande. C'est le développement de la consommation qui incite le producteur à investir ;

— l'investissement **autonome** décidé par l'Etat ou par l'entrepreneur pour le lancement de produits nouveaux (innovation).

2. Pour maintenir la capacité de production.

En effet, le capital (outillage, équipement) s'use à force de servir ou se démode. On dit qu'il s'amortit. Ce phénomène d'**amortissement** oblige à investir pour remplacer le matériel ancien.

10 NOTION D'AMORTISSEMENT

En comptabilité, l'amortissement est l'écriture qui a pour objet de constater la dépréciation d'un élément de l'actif immobilisé : immeubles, matériels et outillages, frais d'établissement, etc. Cette dépréciation peut provenir de l'usage et de l'usure des actifs utilisés par l'entreprise, ou encore de leur vieillissement qui peut les rendre économiquement inutilisables même s'ils sont physiquement intacts : c'est ce phénomène que l'on désigne par le mot « obsolescence » (désuétude économique).

Les éléments de l'actif de roulement sont également sujets à dépréciation, laquelle n'est pas constatée par l'amortissement mais par la constitution d'une provision qui, la plupart du temps, porte le nom de « provision pour dépréciation ».

Exemple : « Provision pour dépréciation des stocks ».

1° **La consommation, l'autoconsommation, l'intraconsommation, la consommation intermédiaire.**

La consommation est l'acte de détruire, par l'usage, plus ou moins rapidement, un bien ou service obtenu pour la satisfaction des besoins. Lorsque le producteur consomme le bien qu'il a lui-même produit on dit qu'il y a **autoconsommation.**
Lorsque l'on classe les producteurs par **branche** d'activité (charbon, acier...) on dit qu'il y a **intraconsommation** quand le produit est utilisé par les producteurs de la **même** branche. On dit qu'il y a **consommation intermédiaire** lorsque le produit est utilisé en vue de la fabrication d'un autre produit par une autre branche.
Donner des exemples.

2° **Comment peut-on consommer des services ?**

Le service est un produit abstrait : le transport, le logement par exemple. On consomme des services en les utilisant. Contrairement au produit concret (un bien) le service est consommé immédiatement et totalement par le **premier usage.** On ne peut pas stocker des services. Il existe une autoconsommation de services : le propriétaire qui **occupe** son logement au lieu de le louer se rend service à lui-même.
Donner des exemples de services.

3° **Etudier le tableau suivant de la consommation totale des ménages.** (1974 - En millions de francs - Source I.N.S.E.E.)

Alimentation	**198 939**
Biens fongibles non alimentaires	**127 336**
Biens semi-durables	**106 329**
Habillement	63 114
Autres biens semi-durables	43 215
Biens durables	**72 145**
Automobiles et caravanes	19 491
Téléviseurs	5 601
Réfrigérateurs	1 461
Machines à laver	2 432
Autres biens durables	43 160
Services	**262 694**
Logement	79 235
Transports collectifs et télécommunications	18 053
Services de santé	64 890
Hôtels, cafés, restaurants	45 813
Autres services	54 703
Total	**767 443**

LEÇON N° 17

RELATIONS ENTRE PRODUCTION ET CONSOMMATION

1 LA CONSOMMATION, MOTEUR DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

La consommation est un puissant moteur du progrès économique, c'est-à-dire de l'accroissement du produit national par habitant. Son développement doit être considéré avec un préjugé favorable.

Pour les **produits alimentaires** dont la consommation connaît en quantité une expansion moins forte, c'est la recherche de la **qualité** qui constitue un stimulant pour la production. Sous l'effet de la demande, les produits sont améliorés à la fois dans leur composition et dans leur présentation, grâce au progrès des industries alimentaires.

En ce qui concerne les autres produits, dont la demande est davantage sujette à fluctuations, ils sont incontestablement des facteurs de progrès parce qu'ils stimulent l'activité productrice des entreprises.

Montesquieu écrivait : « Si les riches ne dépensent pas beaucoup, les pauvres meurent de faim. » Les riches, ceux qui ont plus que le nécessaire, peuvent créer, par leur demande, des emplois, du travail pour les autres, donc du revenu.

Une forte propension à consommer oblige à multiplier les moyens de produire (les investissements) et cette multiplication est d'autant plus forte que la propension est élevée : la demande de biens d'investissement dérive de la demande de biens de consommation.

2 ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DE LA CONSOMMATION

L'observation des statistiques depuis vingt ans révèle que la **part** des dépenses consacrées à l'alimentation va en décroissant progressivement ainsi que celle qui est consacrée à l'habillement. La part des dépenses consacrées à l'habitation a, au contraire, augmenté irrégulièrement mais de façon assez sensible.
Enfin, la part de toutes les autres dépenses dans le total de la consommation a augmenté régulièrement et assez fortement : les dépenses relatives aux transports ont plus que triplé et celles relatives à la voiture particulière ont été multipliées par 8.
Cette évolution, sensible également pour les dépenses d'hygiène, de loisirs, est la suite logique de l'accroissement du revenu qui a pour conséquence l'amélioration du niveau de vie.
Une des conditions de ce progrès, cependant, est qu'une part toujours aussi importante du revenu soit consacrée, grâce à l'épargne, au financement des investissements sans lesquels il n'y a pas de possibilité d'expansion.

3 LE PHÉNOMÈNE DE SOUS-CONSOMMATION

La sous-consommation est une situation dans laquelle l'épargne possède toute la faveur des titulaires de revenus. La préférence pour l'épargne est la conséquence de la croyance que cette épargne est source d'enrichissement alors que la dépense est à l'origine de l'appauvrissement. Dans une telle situation la production est supérieure à la demande et les investissements sont de moins en moins nécessaires si bien que l'épargne trouve difficilement à s'employer. Ce déséquilibre conduit à la dépression et à la régression tant il est vrai que l'insuffisance de la consommation, moteur et stimulant de l'activité économique, est un mal tout aussi grave que son excès et surtout son développement désordonné qui favoriserait certains secteurs seulement.
Il ne faut pas confondre sous-consommation et sous-alimentation. Cette dernière ne correspond pas à une mauvaise orientation du revenu mais à son insuffisance. Aujourd'hui, deux tiers de la population du monde n'arrivent pas à couvrir leurs besoins alimentaires minimaux tandis que l'autre tiers souffre des débordements de la consommation de masse.

4 LA SOCIÉTÉ DE CONSOMMATION

Une société de consommation est caractérisée par une double évolution :

— les produits de plus en plus diversifiés sont produits davantage pour être vendus plutôt que parce qu'ils sont demandés ;

— les produits consommés sont de plus en plus des biens de consommation durable et des services.

Dans une société dite de consommation (de masse) le développement de la consommation est très rapide et l'on constate une déformation de la structure dans les campagnes comme dans les villes au profit des transports individuels (voitures particulières), du logement, de la santé et surtout des loisirs notamment des voyages et des vacances. Ces mutations ne sont pas sans créer des malaises sociaux, tous les individus ne pouvant pas suivre le rythme et se montrant scandalisés des « gaspillages » résultant des débordements de certaines classes de consommateurs.

5 L'ACTION DE L'ENTREPRENEUR SUR LE CONSOMMATEUR

Pour majorer son chiffre d'affaires, c'est-à-dire la somme de ses ventes, l'entreprise peut :

— vendre davantage ;
— vendre plus cher.

Il reste à l'entreprise qui veut faire pression sur le consommateur à obtenir de lui un prix plus élevé pour la même quantité de marchandises ou encore l'inciter à acheter davantage.

Il faut alors que le consommateur consomme plus ou plus vite. Pour cela, l'entreprise peut s'efforcer de lui vendre des produits moins résistants qui, durant moins longtemps, seront plus rapidement renouvelés. Mais l'entreprise peut s'efforcer aussi de vendre à un nombre plus grand de consommateurs.

La publicité est un moyen non seulement de faire connaître son produit mais encore de le faire connaître à un nombre d'acheteurs plus élevé. Elle est aussi un moyen de pression puissant pour convaincre et inciter à la consommation.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 17

Quelles réflexions pouvez-vous faire à la lecture du tableau suivant que vous décrirez ?

NOMBRE DE MÉNAGES ÉQUIPÉS POUR 100 MÉNAGES EN DÉCEMBRE 1968

TAUX D'ÉQUIPEMENT DES MÉNAGES EN BIENS DE CONSOMMATION DURABLES

en % du total des ménages

	R.F.A.	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
Automobile	54	61	60	58	60
Réfrigérateur	91	85	91	89	77
Machine à laver le linge	80	61	73	85	64
TV noir et blanc	83	74	89	79	80
TV couleur	16	6	0,2	16	5
Machine à laver la vaiselle	8	5	10	5	5
Congélateur	6	8	—	17	20

Source : I.N.S.E.E.

LEÇON N° 18

RELATIONS ENTRE PRODUCTION ET INVESTISSEMENT

1 INVESTISSEMENTS PRODUCTIFS

Comme la consommation, l'investissement tend à accroître **directement** ou **indirectement** le niveau de la production. On distingue les investissements **publics** et les investissements **privés.** Ces derniers sont décidés par les firmes ou les entreprises individuelles. Ils sont directement productifs. Les investissements publics sont réalisés dans un but d'intérêt collectif (routes, transports, hôpitaux, etc.). Ils ne sont qu'indirectement productifs car ils ne concourent pas à augmenter directement la capacité de production.

2 LA DÉPENSE EFFECTIVE

Quelle que soit leur nature, les investissements participent, avec la consommation, à la dépense effective, qui a un **effet** sur la production nationale.

3 LE COEFFICIENT DE CAPITAL

On entend par coefficient de capital le rapport existant entre le capital et la production.
Si K représente le volume du capital utilisé et P le volume du produit obtenu, le coefficient moyen de capital s'écrit : K/P.
Le coefficient marginal de capital qui est le rapport existant entre un supplément de capital (investissement) et un supplément de production dérivé de cet investissement s'écrit :

$$\frac{\Delta K}{\Delta P} \quad \text{ou encore} \quad \frac{I}{\Delta P}$$

On fait appel à ce coefficient lorsque l'on tente de déterminer par exemple le taux d'investissement et d'épargne nécessaire pour obtenir un certain taux de progression du revenu global de la nation ou du revenu moyen des agents économiques, compte tenu des mouvements de population.
La connaissance de ce coefficient permet de savoir quel volume d'investissements il est nécessaire de financer pour réaliser un certain taux d'expansion.

4 L'EFFET MULTIPLICATEUR DE L'INVESTISSEMENT

Une dépense d'investissement a pour effet un accroissement du produit national un certain nombre de fois plus élevé que la dépense initiale d'investissement. Soit Y le produit national, I l'investissement et k le nombre de fois appelé multiplicateur d'investissement. On a :

$$\Delta Y = kI$$

Un exemple permet de saisir le mécanisme de la multiplication. Soit une commande de biens d'équipement (investissement) passée par une entreprise. La fabrication de cet équipement donne lieu à distribution de revenus (salaires supplémentaires, revenus capitalistes). Ces revenus sont alors dépensés suivant la propension marginale à consommer. Ces dépenses de consommation constituent pour les entreprises de nouveaux revenus qui seront à nouveau distribués aux salariés et aux capitalistes et dépensés une fois encore par eux. Finalement, il y a eu multiplication des revenus.

Cette multiplication est d'autant plus forte que la propension à consommer est élevée. Ainsi, si pour 100 de revenus distribués correspondant à l'investissement initial, la consommation est de 80, qui constitueront une nouvelle vague de revenu, le total des revenus distribués au bout d'un certain temps sera de 500, soit :

1re vague de revenus (investissement initial)	100
2e vague de revenus (100 × 0,80)	80
3e vague de revenus (100 × 0,80 × 0,80)	64
ne vague de revenus	...

et cette suite de produits s'écrit aussi :

$$100 \left(\frac{1}{1 - 0{,}80}\right) = 100 \left(\frac{1}{0{,}20}\right) = 100 \times 5 = 500$$

Si, au contraire, la propension à consommer est de 0,75 (au lieu de 0,80), la même formule donne :

$$100 \left(\frac{1}{1 - 0{,}75}\right) = 100 \left(\frac{1}{0{,}25}\right) = 100 \times 4 = 400$$

Le multiplicateur d'investissement est donc le coefficient qui multiplie un supplément d'investissement pour donner un supplément global de revenu à la fin d'une série de vagues successives de dépenses. Il joue aussi bien dans le sens de l'expansion que dans celui de la récession ; ainsi une réduction des investissements de 100 produit une diminution de revenu global de 400 ou de 500 selon que la propension à consommer sera de 0,75 (multiplicateur 4) ou de 0,80 (multiplicateur 5).

On doit remarquer que 1 — 0,80 ou 1 — 0,75 correspond à la propension marginale à épargner.

La formule du multiplicateur est alors :

$$k = \frac{1}{1 - 0{,}80} = \frac{1}{0{,}20} = 5$$

ou

$$k = \frac{1}{1 - 0{,}75} = \frac{1}{0{,}25} = 4$$

Le multiplicateur d'investissement est égal à l'inverse de la propension marginale à épargner.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 15

Observez cette statistique d'investissements.

	Réalisations 1962		Perspectives 1965		1970	
	Millions de francs au prix de 1962					
Agriculture		3 867		4 915		5 700
Industrie		25 760		27 553		36 600
Soit :						
Industries agricoles et alimentaires.	1 710		1 865		2 100	
Energie	7 171		8 620		10 100	
Métaux, matériaux de construction, verre	4 305		2 951		4 520	
Industries mécaniques et électriques	5 565		5 432		8 100	
Industries chimiques	4 068		5 948		8 030	
Industries textiles et diverses	2 941		2 737		3 750	
Bâtiments et travaux publics		1 960		2 718		3 350
Services		12 699		15 624		21 600
Soit :						
Transports et télécommunications.	6 412		7 483		10 200	
Autres services et commerces	6 287		8 141		11 400	
		44 286		50 810		67 250

Question : Quelles remarques faites-vous à propos de l'évolution et de la répartition des investissements ? A quoi pouvez-vous attribuer, notamment, la baisse dans les investissements des industries mécaniques et électriques entre 1962 et 1965.

LEÇON N° 19

DÉPENSES INDIVIDUELLES ET DÉPENSE NATIONALE

(Fonction de consommation et fonction d'investissement)

Les dépenses individuelles sont les dépenses de consommation (*c*) et les dépenses d'investissement (1). Elles forment la dépense effective qui a un effet sur le produit national (voir leçons précédentes).
Les dépenses individuelles forment la dépense nationale.
Il faut alors définir les causes de la dépense et mesurer leur intensité. Cette mesure est donnée par l'étude des fonctions de consommation et d'investissement.

1 LA FONCTION DE CONSOMMATION

La consommation résulte d'un choix du consommateur. Elle est fonction du revenu et obéit à certaines lois.

1. Les choix du consommateur.

Le consommateur résoud plus ou moins consciemment un problème de choix. Il a ses préférences et il sait que, plus il achète d'un produit, plus il est privé d'un autre. Dans ces conditions, il recherche la meilleure combinaison possible, celle qui lui apporte le maximum de satisfaction. Il combine par exemple l'achat d'une quantité de viande x avec une quantité y de pain et z de vin.
Mais le choix s'opère à la marge de son revenu et de ses préférences. Pour un certain revenu supplémentaire, un certain nombre de combinaisons lui sont permises qui sont des combi-

naisons d'équilibre pour lesquelles la satisfaction obtenue avec le dernier franc dépensé est la même pour tous les articles. S'il n'en était pas ainsi, si le dernier franc consacré à l'achat de tabac, par exemple, lui procurait une satisfaction moindre que celle qu'il aurait en achetant un litre d'essence, il s'empresserait d'acheter de l'essence au lieu de tabac et il aurait trouvé sa position d'équilibre. A ce stade il ne désire plus substituer une dépense à l'autre, il a trouvé la combinaison qui pour lui est la meilleure.

Mais ce choix n'est jamais définitif. Il peut varier encore sous l'effet de deux facteurs : lorsque le prix d'un produit se modifie (modification du revenu réel), lorsque son revenu lui-même se modifie (modification du revenu nominal).

2. La fonction de consommation.

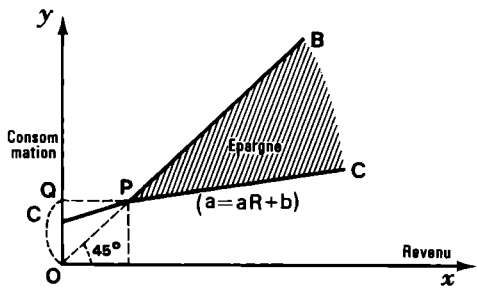
On peut alors énoncer que la consommation est fonction du revenu nominal et réel.

C'est la fonction $C = f(R)$ dont la droite représentative a pour équation :

$$C = aR + b$$

dans laquelle C désigne la consommation, R le revenu, a un coefficient appelé propension marginale à consommer $\left(\frac{\Delta C}{\Delta R}\right)$ et b la constante représentant la consommation incompressible (celle qui existe même avec un revenu nul).

Le coefficient a indique la pente de la fonction de consommation.



Propension moyenne à consommer $\frac{C}{R}$

Propension marginale à consommer $\frac{\Delta C}{\Delta R} = a.$

Consommation incompressible $= OC = b.$

Supposons que tout le revenu soit consommé. Nous aurons :

$$C = R \qquad \text{et} \qquad \Delta C = \Delta R$$

et

$$\frac{C}{R} = I \qquad \text{et} \qquad \frac{\Delta C}{\Delta R} = I$$

Les propensions moyennes et marginales seraient égales à l'unité. Supposons que tout le revenu ne soit pas consommé. Nous aurons :

$$C < R \qquad \text{et} \qquad \Delta C < \Delta R$$

et

$$\frac{C}{R} < I \quad \text{et} \quad \frac{\Delta C}{\Delta R} < I$$

Les propensions moyennes et marginales à consommer plus petites que l'unité signifient qu'une partie du revenu a été épargnée.

3. Les lois de la consommation.

Les statistiques ont permis de constater que la propension marginale à consommer n'était pas constante mais qu'elle avait tendance à fléchir au fur et à mesure de l'élévation du revenu. Soit la propension marginale à consommer

$$a = \frac{\Delta C}{\Delta R}$$

indiquant la pente de la fonction ci-dessus. Nous pouvons calculer en chaque point de la courbe un coefficient d'élasticité de la consommation par rapport au revenu :

$$e = \frac{\Delta C/\Delta R}{C/R}$$

Selon Engel, ce coefficient est inférieur, égal ou supérieur à I suivant la nature des diverses catégories de dépenses.
Pour les dépenses alimentaires, le coefficient est inférieur à l'unité : $e < I$. En effet, plus le revenu s'élève et plus la part relative consacrée aux dépenses de nourriture est faible. Si l'on observe la consommation des Français, par exemple, de 1950 à nos jours, on s'aperçoit en effet que les dépenses pour l'alimentation sont tombées de 46 % à 36 % du revenu total.

Pour les dépenses vestimentaires et pour celles relatives au logement le coefficient e est égal à l'unité : $e = 1$.
Le pourcentage de ces dépenses par rapport au revenu ne se modifie pratiquement pas.
Pour les autres dépenses et pour l'épargne, le coefficient est supérieur à l'unité : $e > 1$. Ces dépenses, ainsi que l'épargne, augmentent beaucoup plus que le revenu lorsque celui-ci s'accroît.

2 LA FONCTION D'INVESTISSEMENT

Pour investir, l'entrepreneur a besoin de capitaux financiers.
S'il n'en dispose pas, s'il n'a pas de capacité d'autofinancement, il devra emprunter et pour cela payer un certain prix, celui de l'argent, c'est-à-dire subir un taux d'intérêt.
S'il dispose, au contraire, de moyen d'autofinancement il aura le choix entre l'investissement dans son entreprise ou le prêt à l'extérieur moyennant un intérêt qui constituera un revenu. Son choix est donc fonction du taux de l'intérêt.
Mais l'investissement devrait, peut-il l'espérer, lui rapporter un profit supplémentaire.
Son choix devient plus simple : il sera incité à investir si ce profit espéré ou attendu est supérieur au taux de l'intérêt.
L'incitation à investir dépend de deux facteurs :
— le taux d'intérêt (r),
— le taux d'efficacité marginale du capital (i).

a) **Le taux d'intérêt** (r). L'intérêt est un revenu pour le prêteur et un coût pour l'emprunteur. Si le taux est élevé le coût de l'emprunt sera plus grand mais si l'entrepreneur dispose de capitaux, la rémunération sera plus intéressante : il préférera prêter et ne pas investir dans son entreprise. Les faibles taux d'intérêt favorisent donc l'investissement.

b) **L'efficacité marginale du capital** (i). C'est le revenu attendu de la dose supplémentaire (marginale) de capital. Le taux d'efficacité marginale est le rapport de ce revenu attendu au capital nouveau engagé.
Il est facile de comprendre qu'il y a incitation à investir aussi longtemps que le taux d'efficacité marginale du capital est supérieur au taux de l'intérêt.

I. — Comment un particulier peut-il investir ?

II. — Grâce au tableau suivant, calculez les propensions moyennes et marginales à consommer et à épargner.

Source : I.N.S.E.E.

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DU COMPTE DES MÉNAGES

Les « ménages » constituent l'ensemble des personnes résidant sur le territoire métropolitain.

Milliards de **francs courants**

	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Salaires nets (1)	268,1	302,6	337,9	388,3	462,5	524,9
Prestations sociales	138,6	155,4	176,4	203,3	238,6	299,6
Excédents bruts d'exploitation des entreprises individuelles	138,9	152,3	171,1	190,6	210,5	236,0
Intérêts et dividendes (nets)	18,9	22,3	23,4	21,2	26,8	31,3
Impôts sur le revenu et sur le patrimoine	37,5	39,3	45,1	52,0	57,1	72,1
Revenu disponible brut	560,8	631,1	707,9	802,3	938,8	1 084,7
Consommation	466,0	524,6	588,0	663,8	775,7	893,2
Épargne brute	94,8	106,5	119,8	138,5	163,1	191,5
Capacité de financement	29,9	32,7	34,1	35,9	43,7	68,5

(1) Les salaires nets s'entendent après déduction des cotisations sociales.

LEÇON N° 20

L'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL DE L'ÉCONOMIE

Il y a équilibre lorsque **l'offre** de produits correspond à **la demande** de produits que permet le revenu.

1 L'OFFRE

Elle est constituée par :

— les biens de consommation mis sur le marché (C),
— les biens d'investissement fabriqués (I),
— les biens importés (Im).

Remarquons que C + I = Production Nationale P.
Nous aurons :

$$\text{Offre} = P + Im$$

2 LA DEMANDE

Elle est soutenue par le revenu (R). Celui-ci est réparti entre la consommation (C) et l'épargne (E). Mais à la demande interne vient s'ajouter la demande présentée par les pays étrangers qui donne lieu à exportations (X).
Nous aurons :

$$\text{Demande} = R + X = C + E + X$$

3 L'ÉQUILIBRE

Il sera réalisé à plusieurs conditions.
En effet pour que :

$$\text{Offre} = \text{Demande}$$

il faut :

$$P + Im = C + E + X$$

Supposons que l'équilibre externe soit obtenu, c'est-à-dire que

les exportations équilibrent les importations. La balance des paiements externes sera en équilibre

$$Im = X$$

Il restera : $P = C + E$

Mais sachons que : $P = C + I$

Si bien que pour avoir $C + I = C + E$

il faut que nous ayons : $E = I$

Cela signifie que l'épargne doit être égale à l'investissement. La condition de l'équilibre économique général est donc que l'épargne soit assez importante pour financer les investissements. Ainsi, dans les pays où la consommation augmente beaucoup, nécessitant de gros investissements pour accroître la capacité de production nécessaire à la satisfaction des besoins, il importe qu'une part plus importante soit faite à l'épargne dans le revenu. Il importe également que cette épargne soit placée en vue de financer les investissements.

Les limites à l'accroissement de la consommation sont ainsi fixées.

Si ces limites sont dépassées il faut faire appel à la création de monnaie mais l'équilibre économique et monétaire est alors rompu.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 20

Problème : En 1967, la Comptabilité Nationale présentait les résultats suivants (en millions de francs) :

Production intérieure brute	476 823
Consommation	352 867
Exportations	64 296
Importations	61 859

L'équilibre ayant été réalisé, calculez le montant de l'investissement nécessaire à sa réalisation.

3.
la monnaie

LEÇON N° 21

LA MONNAIE

L'apparition de la monnaie a coïncidé avec celle de la vie collective et avec le développement des échanges.

1 AVANT LA MONNAIE : LE TROC

La monnaie est un phénomène de civilisation. A l'origine, les collectivités familiales s'efforcent d'obtenir directement de la nature les produits capables d'assurer leur alimentation, leur habillement et leur logement. Mais avec la spécialisation du travail le **besoin d'échanger** apparaît. Le chasseur et le pêcheur échangent une partie de leurs produits entre eux. Ils obtiennent les graines et les légumes grâce à une autre partie qu'ils livrent aux cultivateurs. Ainsi, les hommes en communiquant entre eux, en comparant leurs ressources constatent-ils que leur situation peut être améliorée par des échanges réciproques. Au gré des échanges se dégagera un **barème** d'ailleurs sujet à fluctuation, qui fera apparaître une ou plusieurs marchandises comme dotées d'une valeur d'échange acceptée de tous.

Pour la commodité des comparaisons, chacun tendra à ne plus se référer qu'à une **seule marchandise,** par exemple le kilo de blé ou le mouton...
... La monnaie est née... Elle est la conséquence du troc intensif et le rend plus commode.

2 DÉFINITION DE LA MONNAIE

A mesure encore que se compliquent et se multiplient les échanges, les hommes éprouvent le besoin de se référer à une monnaie-marchandise plus parfaite : un métal précieux, l'argent, l'or.
Ce métal doit posséder quatre qualités :

— la **divisibilité** (la valeur d'une pièce d'or aussi petite soit-elle demeure proportionnelle à son poids) ;

— la **facilité d'usage et de transfert** (une forte valeur intrinsèque) ;

— l'**inaltérabilité ;**

— l'**homogénéité :** la qualité de l'or est constante quelle qu'en soit l'origine.

Progressivement, cependant, la monnaie se dématérialise et les agents économiques tendent à se référer à une simple **unité de compte** dont le pouvoir d'achat pourra n'avoir qu'un rapport très éloigné avec la valeur-marchandise. Cette unité de compte (le franc par exemple) qui vaut une certaine quantité d'or (160 milligrammes) correspond à une certaine quantité de telle ou telle marchandise, de telle quantité de travail.
Celui qui détient cette unité de compte ou son signe représentatif (un billet de banque) possède le pouvoir **de choisir** et **d'acheter** une fraction de la production.
Ainsi la monnaie est :

— **un pouvoir d'achat,**

— **un pouvoir de choix,**

— **une créance (ou un droit) sur la production nationale.**

Mais celui qui détient de la monnaie peut ne pas vouloir exercer son pouvoir ou son droit **immédiatement.** Dans ce cas, il conserve la monnaie en **réserve.**

3 LES FONCTIONS DE LA MONNAIE

La monnaie possède donc trois fonctions :

— elle sert d'instrument de mesure de la valeur des autres biens et services ;
— elle sert d'instrument d'échange ;
— elle sert d'instrument de réserve du revenu.

4 ÉCONOMIES DE TROC ET ÉCONOMIE MONÉTAIRE

Dans le troc, l'échange se fait Produits contre Produits

$$P \rightleftharpoons P2$$

Avec la monnaie (M) l'échange se fait grâce à un intermédiaire :

$$P1 \longleftarrow M \quad \text{et} \quad M \longrightarrow P2$$

5 ÉCONOMIE MONÉTAIRE ET CRÉDIT

La production peut ne pas être régulière soit en raison de phénomènes saisonniers (pêche, culture), soit parce qu'il faut un certain temps pour installer des équipements (investissements) nécessaires au développement de la production.

Il faut admettre alors la nécessité d'aider les agents momentanément improductifs à attendre le début d'une nouvelle période de production et, dans ce but, mettre à leur disposition, contre la **promesse** d'une livraison ultérieure, les moyens de satisfaire leurs besoins immédiats.

Dans une économie de troc on leur donnerait les moyens de se nourrir ; dans une économie monétaire on leur consentira une « avance » en monnaie.

On aura ainsi inventé le crédit.

Le crédit est une avance à la production.

6 LES FORMES DE LA MONNAIE

La monnaie après avoir pris diverses formes (coquillages, poisson séché, sel en barre, fourrures, perles, fer, bronze...) se présente aujourd'hui sous les formes suivantes :

1. Pièces métalliques ou monnaies divisionnaires (pièces de 5 F, 1 F, 0,50 F...).

2. Billets de la Banque de France.

3. Dépôts dans les banques et aux chèques postaux.

Les deux premières formes sont des **monnaies fiduciaires** (leur valeur intrinsèque, métal, papier, est très inférieure à leur valeur nominale).

La troisième forme est dite **monnaie scripturale** (inscription d'unité de compte sur les livres des banques et des chèques postaux).

Remarquons que le chèque ne constitue pas par lui-même de la monnaie : il n'est que l'instrument grâce auquel peut circuler la monnaie scripturale déposée dans les banques et les chèques postaux.

Remarquons encore que l'or n'est plus une monnaie interne mais un moyen de paiement uniquement international.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 21

Effectuez un recensement de toutes les formes de monnaies **fiduciaires** que vous connaissez.

Efforcez-vous de les classer par catégorie et par valeur.

LEÇON N° 22

LA MASSE MONÉTAIRE ET SES CONTREPARTIES

La masse monétaire est le stock de monnaie disponible dont disposent les agents économiques. C'est le pouvoir d'achat disponible ou **disponibilités monétaires.**
Les disponibilités monétaires ont pour **contreparties** un certain nombre d'opérations qui ont pour effet d'accroître ou de réduire le stock de monnaie. Ce sont les **opérations génératrices** de la masse monétaire.

1 LES DISPONIBILITÉS MONÉTAIRES

Distinguons :

— les billets en circulation ;
— les monnaies divisionnaires en circulation ;
— les dépôts à vue :

• comptes courants créditeurs des particuliers et des entreprises à la Banque de France,

- dépôts à vue dans les banques,
- dépôts aux comptes courants postaux,
- dépôts de fonds particuliers au Trésor.

1. Les billets de banque sont émis par la Banque de France qui détient le monopole de l'émission. Le billet de banque n'est plus convertible en or comme autrefois. Il a **cours légal,** c'est-à-dire que personne n'a le droit de le refuser en paiement. Il a **cours forcé,** c'est-à-dire que la Banque de France n'est plus obligée de le rembourser en or.

2. Les monnaies divisionnaires sont frappées par l'Hôtel des Monnaies et sont mises en circulation pour le compte du Trésor public, par la Banque de France. Elles ne jouissent du cours légal que dans une limite variable suivant la catégorie de pièces. Autrement dit, elles sont un **pouvoir libératoire limité.** Ainsi, personne n'est obligé de recevoir en paiement des pièces de 5 F pour plus de 250 F, des pièces de 1 F pour plus de 50 F.

3. Les dépôts à vue sont des dépôts de monnaie **immédiatement disponibles** qui peuvent donc être retirés sans délai ou transformés en billets de banque ou en pièces. Ils constituent la monnaie scripturale qui n'est pas matérialisée par un signe monétaire et qui correspond à une simple écriture (scriptura) sur un compte de dépôt. Ces dépôts sont transférés ou mobilisés grâce aux formules de chèques.

2 LES DISPONIBILITÉS QUASI MONÉTAIRES

Distinguons :

— les comptes sur livrets dans les banques ;

— les comptes d'épargne-logement dans les banques ;

— les dépôts à terme ;

— les Bons de caisse.

Il s'agit d'avoirs liquides qui correspondent à de l'épargne et sont relativement stables. Ils ne donnent pas lieu à délivrance de carnets de chèques.

Les comptes sur livrets et les comptes d'épargne-logement sont à vue donc disponibles immédiatement. Les dépôts à terme ne

peuvent pas être retirés avant un certain délai, un terme. Les bons de caisse sont des formules délivrées à ceux qui déposent une certaine somme mais ne souhaitent pas détenir un compte de dépôt.

3 LES CONTREPARTIES DE LA MASSE MONÉTAIRE

Distinguons :

— les échanges de devises (monnaie étrangère) contre de la monnaie nationale ;

— les crédits aux entreprises et aux ménages ;

— les avances à l'Etat (crédit).

1. Lorsque les banques reçoivent des devises elles délivrent, en échange, de la monnaie nationale. Lorsqu'elles déposent ces devises à la Banque de France elles reçoivent à leur tour des francs (création de monnaie).

2. Lorsque les banques accordent des crédits, ou lorsque la Banque de France fait des avances au Trésor public, elles créent de la monnaie nationale.

Les opérations de contreparties sont donc génératrices de monnaie. Elles expliquent pourquoi le stock de monnaie a été augmenté ou diminué.

Les contreparties de la masse monétaire sont égales à cette masse ou disponibilités monétaires ou quasi monétaires.

4 AUTRES AVOIRS LIQUIDES : LES FONDS D'ÉPARGNE

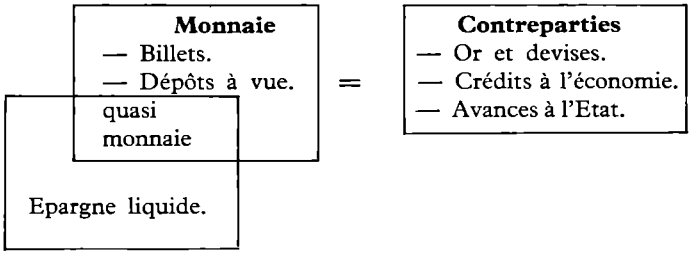
Les disponibilités monétaires et quasi monétaires ne comprennent pas :

— les dépôts dans les Caisses d'épargne ;

— les Bons du Trésor.

Ces éléments sont des fonds d'épargne **non gérés par le système bancaire.**

5 RÉSUMONS



La monnaie (disponibilités monétaires et quasi monétaires) constitue avec l'Epargne liquide deux ensembles **en intersection non vide.** Cette dernière est formée par la quasi-monnaie ou épargne liquide gérée par le système bancaire.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 22

En observant et analysant le tableau des pages 126 et 127 des disponibilités monétaires décrivez l'évolution de chacune des grandes rubriques. Toutes sont en augmentation mais certaines ont progressé plus que d'autres ; efforcez-vous de les découvrir et de donner des raisons de cette transformation de la structure de la masse monétaire et quasi monétaire.

DISPONIBILITÉS MONÉTAIRES ET QUASI MONÉTAIRES

Situation en fin d'année	1959	1960	1961
			En milliards
I. DISPONIBILITÉS MONÉTAIRES			
A. Billets en circulation	34,95	39,32	44,35
B. Monnaies divisionnaires en circulation	0,76	1,13	1,28
C. Dépôts à vue	48,21	55,34	65,00
Total (A + B + C)	83,92	95,79	110,63
II. DISPONIBILITÉS QUASI MONÉTAIRES			
A. Comptes sur livrets dans les banques	0,85	1,43	2,04
B. Comptes d'épargne-logement dans les banques	—	—	—
C. Bons et comptes à échéance fixe dans les banques	5,43	7,58	9,66
D. Dépôts à terme au Trésor	—	—	—
E. Comptes d'épargne	—	—	—
Total (A + B + C + D + E)	6,28	9,01	11,70
Total des disponibilités monétaires et quasi monétaires (I + II)	90,20	104,80	122,33

Évolution de 1959 à 1974

1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1974
de francs							
50,08	55,78	59,54	64,17	67,63	70,51	72,19	93,55
1,48	1,77	1,99	2,11	2,27	2,33	2,46	4,24
79,14	92,21	100,44	110,92	120,82	126,74	141,51	284,77
130,70	149,76	161,97	177,20	190,72	199,58	216,16	382,56
2,92	3,94	5,09	6,14	8,38	15,40	19,52	63,25
—	—	—	—	1,14	2,23	2,63	32,71
10,96	10,63	12,09	13,81	15,79	23,90	28,78	150,38
—	—	—	—	—	0,43	0,54	0,86
—	—	—	—	0,02	0,03	0,04	40,55
13,88	14,57	17,18	19,95	25,33	41,99	51,51	287,70
144,58	164,33	179,15	197,15	216,05	241,57	267,67	670,26

LEÇON N° ...

LES INSTITUTIONS MONÉTAIRES ET FINANCIÈRES

Le système bancaire et financier français se présente comme un ensemble d'institutions dont certaines dépendent du Conseil National du Crédit (C.N.C.).

1 LES ORGANISMES DE DIRECTION ET DE CONTROLE

1. **Le Conseil National du Crédit** a été institué par la loi du 2 décembre 1945 qui a nationalisé le crédit et les grandes banques. Il est présidé par le ministre des Finances mais en fait par son vice-président qui est le gouverneur de la Banque de France. Il prend des décisions de caractère général, réglementant les opérations bancaires et de crédit, et des décisions de caractère individuel (classement des banques : inscription ou radiation sur la liste des banques ou des établissements financiers).

2. **La Commission de Contrôle des banques** est chargée de veiller à l'application de la réglementation bancaire et possède des pouvoirs d'investigation et des pouvoirs disciplinaires. Elle est présidée par le gouverneur de la Banque de France.

3. **La Banque de France** est l'institut d'émission. A ce titre elle est chargée d'émettre les billets de banque et possède le privilège exclusif de cette émission. Elle effectue le contrôle de la politique du crédit. Elle est l'ultime organe de financement de l'économie mais n'est tenue d'accepter à l'escompte ou au

réescompte que les « effets de commerce » (voir leçon 24) portant au moins trois signatures et ayant au plus 90 jours d'échéance. C'est le Conseil général de la Banque de France qui fixe le taux officiel de l'Escompte.

2 ORGANISMES DÉPENDANT DU C.N.C.

a) **Les banques** sont des établissements détenant le pouvoir de création de monnaie (scripturale). Elles font profession habituelle de recevoir du public, sous forme de dépôts, des fonds qu'elles emploient pour leur propre compte en opérations d'escompte, en opérations de crédit ou en opérations financières. Leur inscription sur la liste des banques tenue par le C.N.C. est soumise à des conditions diverses : forme juridique, capital minimum...

On distingue :

— les **banques de dépôts** dont les trois plus grandes sont nationalisées (propriété de l'Etat) : Banque Nationale de Paris, Crédit Lyonnais, Société Générale ;

— les **banques d'affaires** qui ont la possibilité de prendre des participations dans les affaires industrielles et commerciales ;

— les **banques de crédit** à long et à moyen terme ;

— les **maisons de réescompte** qui interviennent sur le marché monétaire (marché de l'argent au jour le jour).

Les banques sont regroupées dans l'Association Professionnelle des Banques (A.P.B.).

b) **Les établissements financiers** sont des entreprises qui, sans être inscrites sur la liste des banques, peuvent servir d'intermédiaires dans les opérations portant sur les valeurs mobilières, les effets de commerce ou effectuer des opérations de crédit à court ou à moyen terme ou des opérations de change. Alors que les banques **créent** de la monnaie pour la prêter, les établissements financiers **empruntent** de la monnaie pour la prêter.

On distingue :

— les établissements financiers finançant les ventes à crédit ;

— les sociétés financières ;

— les Unions meunières ;

— les Maisons de Titres.

Ces établissements sont regroupés dans l'Association professionnelle des Entreprises et Etablissements financiers.

3 ORGANISMES NE DÉPENDANT PAS DU C.N.C.

a) Les organismes détenant le pouvoir de créer de la monnaie :

— le Crédit Agricole,
— le Crédit Populaire,
— le Crédit Mutuel.

b) Les organismes ne détenant pas le pouvoir de création monétaire (ils empruntent pour prêter) :

— le Crédit Foncier de France (crédit immobilier),
— le Crédit National (équipement industriel),
— la Banque Française du Commerce Extérieur,
— la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat,
— la Caisse des Dépôts et Consignations.

c) Les organismes ne faisant pas de crédit :

— le service des Chèques Postaux,
— les Comptables du Trésor,
— les Caisses d'Epargne.

4 LES MARCHÉS DE CAPITAUX

Il faut distinguer :

a) Le **marché monétaire** qui est celui où s'achète ou se vend, moyennant un taux d'intérêt, de la monnaie ou, encore, où se prête à très court terme (1 jour à 1 mois) de la liquidité (voir leçon n° 26).

b) Le **marché financier,** ou Bourse des valeurs mobilières, où s'achètent et se vendent des titres ou valeurs mobilières (actions et obligations), c'est-à-dire des capitaux à long terme.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 23

Dessinez l'organigramme des institutions monétaires et financières françaises en faisant apparaître les liens de direction et de contrôle qui existent entre elles.

LEÇON N° 24

LA CRÉATION DE MONNAIE ET LE CRÉDIT

Dans la leçon n° 23 nous avons observé que le système bancaire en accordant des crédits à l'économie créaient de la monnaie : la masse des disponibilités monétaires est augmentée du montant des crédits nouveaux.
Nous dirons que « **les crédits font les dépôts** ». En effet, l'opération de crédit se traduit par une inscription supplémentaire au compte du bénéficiaire avant de donner lieu à un prélèvement en billets de banque.

1 LA CIRCULATION MONÉTAIRE DANS UN SYSTÈME NE PRATIQUANT PAS LE CRÉDIT

Supposons que tous les agents économiques effectuent leurs règlements au comptant avec des billets de banque ou des chèques. En fin de mois par exemple ou au moment du paiement des récoltes, les besoins du public en billets seront plus importants et les détenteurs d'encaisse éprouveront la nécessité de transformer en billets une fraction plus large des encaisses dont

ils disposent sous forme scripturale (dépôts), Ils vont donc retirer des billets auprès de leur banque qui diminuera (débitera) les comptes créditeurs ouverts à leur nom. Mais cette banque elle-même, une fois épuisé son stock de billets, devra en retirer de nouveaux auprès de la Banque de France qui débitera le compte de ladite banque ouvert sur ses livres. Le même phénomène se produira pour toutes les banques.

En définitive, la masse monétaire globale détenue essentiellement par les ménages et les entreprises n'aura pas varié mais sa composition aura été modifiée au bénéfice de la monnaie fiduciaire (billets).

Le rôle de la Banque de France est donc, en la circonstance, non pas de créer de la monnaie supplémentaire mais de transformer une partie de la monnaie scripturale en monnaie fiduciaire en adaptant la structure de la masse monétaire aux besoins de l'économie.

Mais abandonnons cette hypothèse simplificatrice et observons un système pratiquant le **crédit.**

2 DANS UN SYSTÈME PRATIQUANT LE CRÉDIT

En fait, les agents économiques ne règlent pas au comptant tous leurs achats et leurs dettes. Nous avons étudié (leçon n° 21) comment le crédit était « une avance à la production ».

Dans la vie économique d'un pays moderne, le travailleur fait crédit à son employeur lorsqu'il attend quinze jours ou un mois pour percevoir sa paye. L'Etat fait crédit aux contribuables en ne percevant qu'en 1972 les impôts afférents aux revenus de l'année 1971.

Lorsqu'un fournisseur consent à son client un délai de paiement de 30, 60, 90 jours ou qu'un vendeur accorde un délai de plusieurs mois à un consommateur cela donne lieu à l'établissement d'un **instrument** de recouvrement de la créance en cause. Cet instrument (de crédit) est un **effet de commerce :**

— soit une lettre de change ou traite,

— soit un billet à ordre.

3 LA LETTRE DE CHANGE OU TRAITE

La lettre de change est un ordre de payer adressé à un débiteur par le créancier d'avoir à payer à une certaine date (échéance) une somme déterminée.

Dupont. au 30-6-71 B.P.F. 1 680
Fournisseur.
Tireur.
Contre cette lettre de change, veuillez payer à l'ordre de .....
la somme de .....
Date : Signature :

Tiré : Débiteur Martin.
Domicile : Crédit Lyonnais.

Le tireur (créancier) signe la traite.
Le tiré (débiteur) ne paye qu'à l'échéance : 30 juin 1971.

4 LE BILLET A ORDRE

Le billet à ordre est un engagement de payer pris et signé par le débiteur d'avoir à payer à l'échéance le montant de sa dette.

Martin au 30-6-71 B.P.F. 1 680
Je paierai contre ce billet à ordre à M. Dupont, le 30-6-71
la somme de .....
Date : Signature :
Martin.

5 LE RECOUVREMENT DE L'EFFET DE COMMERCE

Dans les deux cas ci-dessus le créancier conserve le titre de créance. S'il peut attendre que le délai de paiement qu'il a consenti soit venu à expiration il rentrera dans ses fonds à l'échéance :

— soit en encaissant le montant de sa créance en billets ;

— soit en recevant un chèque qu'il portera au crédit de son compte bancaire ;

— soit encore en remettant à l'encaissement par sa banque le titre en question.

Dans ce cas il n'y a pas création de monnaie nouvelle.

6 L'ESCOMPTE DE L'EFFET DE COMMERCE

Dans la réalité, les effets de commerce ne sont pas utilisés uniquement comme instrument de recouvrement des créances mais comme **instrument de crédit.**

En effet, si le créancier n'a pas lapossibilité d'atten dre l'échéance pour rentrer dans ses fonds, il va essayer de rendre « liquide » sa créance, de la transformer en monnaie.

Pour cela, il demande à sa banque de l'**escompter,** c'est-à-dire de l'acheter sans attendre l'échéance moyennant une retenue d'intérêts ou « agio » qui est le taux d'escompte.

Exemple : Soit un taux d'escompte de 5 %.
L'effet de commerce ci-dessus sera escompté par la banque le 30 juin 1970 moyennant la retenue de 6 mois à 5 % soit 8,40 F et le créancier recevra 1 680 F — 8,40 F = 1 671,60 F.

Dans ce cas le banquier aura créé la somme de 1 671,80 F de **monnaie nouvelle** mise à la disposition du créancier.

Le 30 juin 1971 lorsque la banque encaissera la créance auprès du « tiré » débiteur cette monnaie nouvelle sera annulée mais pendant les six premiers mois de 1971 une masse de monnaie plus importante créée par la banque aura circulé dans l'économie.

7 LE RÉESCOMPTE A LA BANQUE DE FRANCE

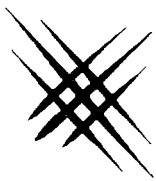
Le banquier qui a ainsi consenti des crédits nombreux peut à son tour manquer de disponibilités monétaires. Il a la possibilité alors de **réescompter** à son tour auprès de la Banque de France, les effets de commerce escomptés par lui.

8 AUTRES MOYENS DE CRÉATION DE LA MONNAIE

Remarquons que les effets de commerce ne sont que des instruments de crédit, des **supports matériels.**
Or, le banquier peut accorder des crédits sans utiliser ce support. Il lui suffit d'accorder une **avance en compte** à son client, c'est-à-dire :

— inscrire au crédit du compte du client une certaine somme,
— ou lui permettre de rendre son compte débiteur.

Dans ces cas il y a aussi création de monnaie.



TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 24

En analysant le tableau des pages 136 à 139 :

1° Décrivez l'évolution de chacune des principales opérations qui contribuent à la création de monnaie.

2° Indiquez année par année comment se partage la responsabilité du Trésor public et de l'Economie dans cette création.

CONTREPARTIES DES DISPONIBILITÉS

Situation en fin d'année	1958	1959	1960
			En milliards
A. OR ET DEVISES			
a) Éléments de l'actif :			
Or et disponibilités à vue à l'étranger	3,82 (1)	8,29	10,06
Avances au Fonds de Stabilisation des Changes.	—	—	0,66
	3,82	8,29	10,72
b) Éléments du passif :			
Comptes courants du Fonds de Stabilisation des Changes et des banques et institutions financières étrangères	3,89	1,13	0,24
Réserve de réévaluation des avoirs publics en or..			
Net (a — b)	— 0,07	7,16	10,48
B. CRÉANCES SUR LE TRÉSOR PUBLIC			
Créances de la Banque de France :			
a) Éléments de l'actif :			
Concours directs au Trésor public	10,55	9,14	7,40
Comptes courants postaux	0,51	0,67	0,56
Monnaies divisionnaires	0,08	0,10	0,03
Effets publics	1,57	1,74	1,66
Escomptes de traites fiscales	2,07	—	—
	14,78	11,65	9,65
b) Élément du passif :			
Compte courant du Trésor public	—	—	—
Net (a — b)	14,78	11,65	9,65
Créances du système bancaire (Banque de France exclue) :			
Comptes courants postaux	—	0,14	0,15
Caisse nationale de crédit agricole : bons du Trésor souscrits au titre de l'arrêté du 3 février 1967, dépôts au Trésor	—	1,95	2,55
Effets publics	6,93	9,24	10,98
	6,93	11,33	13,68
Créances d'entreprises ou de particuliers :			
Comptes courants postaux	7,53	8,82	10,61
Dépôts au Trésor	0,73	0,84	0,96
Monnaies divisionnaires en circulation	0,78	0,76	1,13
	9,04	10,42	12,70
Total	30,75	33,40	36,03

(1) Y compris le prêt d'or au Fonds de Stabilisation des Changes : + 1,20 milliard.

MONÉTAIRES ET QUASI MONÉTAIRES

1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
de francs							
26,73	26,33	36,94	43,23	35,48	35,48	95,06	83,79
4,72	4,29	7,76	7,88	8,71	7,32	4,87	8,97
31,45	30,62	44,70	51,11	44,19	42,80	99,93	92,76
0,10	7,62	3,92	3,82	4,33	5,38	6,73	7,47
						43,55	44,—
						50,28	51,47
31,35	23,—	40,78	47,29	39,86	37,42	49,65	41,29
7,13	8,46	8,55	7,02	6,92	6,70	16,35	13,42
1,14	0,72	0,82	0,34	0,35	0,25	0,46	2,81
0,02	0,01	0,03	0,17	0,09	0,20	0,07	0,17
0,43	8,13	8,62	5,63	2,89	2,78	17,50	18,48
—	—	—	—	—	—	—	—
8,72	17,32	18,02	13,16	10,25	9,93	34,38	34,88
—	—	—	1,26	5,72	2,34	10,41	—
8,72	17,32	18,02	11,90	4,53	7,59	23,97	34,88
0,24	0,33	0,29	0,32	0,58	0,60	0,52	0,43
7,33	6,45	6,45	6,13	0,07	—	—	—
9,—	2,48	1,36	0,36	0,41	0,12	13,85	13,76
16,57	9,26	8,10	6,81	1,06	0,72*	14,37	14,19
20,57	30,34	33,31	37,48	41,31	54,99*	51,47	55,94
1,85	2,46	2,52	2,99	3,22	4,15	4,62	5,04
2,11	2,49	3,10	3,57	3,94	4,24	4,98	5,60
24,53	35,29	38,93	44,04	48,47	63,38*	61,07	66,58
49,82	61,87	65,05	62,75	54,06	71,69*	99,41	115,65

* Chiffres affectés par les conséquences des mouvements sociaux.

CONTREPARTIES DES DISPONIBILITÉS

Situation en fin d'année	1958	1959	1960
			En milliards
C. CRÉDITS A L'ÉCONOMIE :			
Crédits aux entreprises et particuliers	48,11	53,30	61,91
Banques.....	(26,60)	(35,57)	(40,89)
Banque de France	(21,51)	(17,73)	(21,02)
Bons et obligations à moyen terme	—	—	—
Banques	—	—	—
Banque de France	—	—	—
Total	48,11	53,30	61,91
Total des rubriques A, B et C	78,79	93,86	108,42
Balance des postes divers non compris dans les rubriques ci-dessus	+ 0,49	— 3,20	— 2,61
(dont effets en cours de recouvrement à la Banque de France)	(0,76)	(0,86)	(0,53)
Total des contreparties des disponibilités monétaires et quasi monétaires	79,28	90,66	105,81

CONTREPARTIES DE

Or et devises .....

Créances sur le Trésor Banque de France .....
Créances sur le Trésor banques.....
Créances sur le Trésor entreprises et particuliers .....

Créances sur le Trésor .....

Crédits à l'économie Banque de France .....
Crédits à l'économie banques .....
Crédits à l'économie .....
Divers.....

Total .....

MONÉTAIRES ET QUASI MONÉTAIRES (suite)

1965	1970	1971	1972	1973	1974*	1975	1976
de francs							
125,48	279,54	330,08	405,78	481,14	569,37	655,54	763,33
(100,58)	(238,51)	(299,74)	(347,69)	(399,88)	(478,98)	(623,29)	(729,40)
(24,90)	(41,03)	(30,34)	(58,09)	(81,26)	(90,39)	(32,25)	(33,93)
—	2,40	3,78	4,20	3,77	5,25	3,76	3,99
(—)	(0,79)	(1,70)	(2,—)	(1,52)	(0,22)	(3,16)	(2,93)
(—)	(1,61)	(2,08)	(2,20)	(2,25)	(5,03)	(0,60)	(1,06)
125,48	281,94	333,86	409,98	484,91	574,62	659,30	767,32
206,65	366,81	439,69	520,02	578,83	683,73	808,36	924,26
— 2,21	— 14,77	— 23,47	— 26,20	— 11,18	— 13,47	— 31,35	— 47,93
(1,47)	(2,84)	(2,98)	(4,98)	(8,40)	(16,14)	(12,90)	(17,58)
204,44	352,04	416,22	493,82	567,65	670,26	777,01	876,33

LA MASSE MONÉTAIRE, fin 1963 - fin 1974

1969		1974		1976	
Milliards de F	%	Milliards de F	%	Milliards de F	%
9,3	3,0	37,4	5,6	41,3	4,7
19,6	6,4	7,6	1,1	34,9	4,0
9,7	3,2	0,7	0,1	14,2	1,6
34,0	11,1	63,4	9,5	66,6	7,6
63,3	20,7	71,7	10,7	115,7	13,2
49,9	16,3	95,4	14,2	35,0	4,0
186,2	61,0	479,2	71,5	732,3	83,6
236,1	77,3	574,6	85,7	767,3	87,6
— 3,2	— 1,0	— 13,5	— 2,0	— 47,9	— 5,5
305,5	100,0	670,2	100,0	876,4	100,0

LEÇON N° 25

LA VALEUR DE LA MONNAIE

La valeur de la monnaie repose sur la confiance que le public lui accorde. Cette confiance est plus ou moins justifiée par l'aptitude du signe monétaire à :

— être accepté sans réserve comme moyen de paiement dans les transactions ;

— servir d'instrument de conservation du revenu, c'est-à-dire d'épargne.

La confiance est fondée sur des éléments **objectifs.** Suivant les théories ces éléments ne sont pas les mêmes.

1 LA THÉORIE MÉTALLISTE

La valeur de la monnaie est liée à la valeur-marchandise du métal utilisé comme monnaie ou comme référence.

Cette théorie était valable lorsque la monnaie était constituée par des pièces de métal, d'or notamment. Elle paraît aujourd'hui inadaptée à la structure de la masse monétaire depuis que la monnaie et le billet de banque ne sont plus convertibles en or.

2 LA THÉORIE NOMINALISTE

La valeur de la monnaie est liée à son pouvoir libératoire **légal.** Mais le cours forcé n'empêche pas en période de bouleversement dû à la guerre ou à des événements graves, l'instauration d'un « marché noir » sur lequel les prix s'élèvent à tel point que la monnaie perd toute sa valeur malgré la volonté du législateur.

3 LA THÉORIE QUANTITATIVE

La valeur de la monnaie est fondée sur son pouvoir d'achat : si les prix des marchandises diminuent, la valeur de l'unité monétaire augmente. Si, au contraire, les prix augmentent la valeur de l'unité monétaire diminue puisque avec la même quantité de monnaie il n'est plus possible d'acquérir la même quantité de marchandise que précédemment. Les partisans de la théorie quantitative de la monnaie affirment alors que la valeur de la monnaie est l'inverse de sa quantité en circulation et que l'accroissement de la quantité de monnaie provoque la hausse des prix d'où la chute de la valeur de la monnaie.

En réalité, l'observation statistique montre que les prix augmentent généralement **avant** la masse monétaire. Dans ces conditions ce serait la hausse des prix qui entraînerait un besoin plus grand de monnaie.

4 LA THÉORIE QUALITATIVE DE LA MONNAIE

Tout en acceptant l'évidence que la valeur de la monnaie est l'inverse du prix des produits les auteurs de cette théorie (notamment le professeur français Aftalion, 1928) démontrent que c'est le **revenu disponible susceptible d'être dépensé** et non pas la **quantité** de monnaie qui circule qui fait varier les prix, donc la valeur de la monnaie.

C'est introduire une notion **subjective,** purement qualitative qui se traduit par un « comportement » du public. Que le public préfère détenir de la monnaie et la valeur de celle-ci se trouve renforcée. Que le public préfère au contraire précipiter ses achats de marchandises et les prix augmentent réduisant ainsi la valeur de la monnaie.

Cette théorie paraît totalement justifiée.

5 CONCEPTION MODERNE DE LA VALEUR DE LA MONNAIE

Le comportement du public décrit ci-dessus, résulte cependant d'une analyse des mécanismes de la création, de la circulation de la monnaie et de la conjoncture économique. Le public a besoin de rattacher la monnaie à quelque chose de tangible et

surtout de connaître les éléments de la **tenue future** de cette monnaie. Or, ces éléments tangibles qui fondent la valeur de la monnaie se trouvent dans les « contreparties » des disponibilités monétaires qui expliquent sa création.

Si de la monnaie est créée en quantité raisonnable pour assurer le développement de la **production,** la demande de marchandises sera satisfaite par l'offre sans hausse de prix.

Si, au contraire, de la monnaie est créée en excédent des besoins pour financer des dépenses improductives, le public qui reçoit des revenus monétaires plus importants **précipitera ses achats** contribuant ainsi à la hausse des prix.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 25

VALEUR DU FRANC EN OR

(étude de la variation du franc depuis Germinal).

Le franc germinal était défini par un fonds d'or fin égal à 290,331 milligrammes. La dépréciation lui fait subir les variations suivantes :

	Milligrammes
Le 25 juin 1928	58,95
Le 1er octobre 1936	44,10
Le 21 juillet 1937	38,70
Le 12 novembre 1938	24,57
Le 29 février 1940	21,006
Le 2 novembre 1944	17,77
Le 26 décembre 1945	7,461
Le 17 octobre 1948	3,372
Le 27 avril 1949	3,266
Le 30 septembre 1949	2,545
Le 21 juillet 1958	2,120
Le 28 décembre 1958	180 mg
(1 nouveau franc = 100 anciens francs).	
Le 7 août 1969.	160 mg

Question : Chaque date est celle d'une dévaluation du franc. Calculez en pourcentage le montant de chaque dévaluation et indiquez en recherchant dans vos ouvrages d'histoire moderne à quels événements historiques elles correspondent.

LEÇON N° 26

LE MARCHÉ DE LA MONNAIE

Nous avons appris (leçon n° 15) que le taux de l'intérêt est le prix qu'il faut payer sur le marché de la monnaie pour emprunter cette monnaie.
Nous savons également que le marché monétaire (leçon n° 23) est celui où s'achète et où se vend la monnaie.
Il faut bien comprendre maintenant le parallélisme entre les marchés de produits et les marchés de la monnaie.
De même que les multiples marchés locaux de produits sont liés entre eux et rattachés à un marché central ou national, de même les multiples opérations de prêts et de crédits sont reliées au marché unique des capitaux et principalement au marché monétaire où les banques s'approvisionnent en « liquidités » à un prix qui est le taux de l'argent.

1 LE MARCHÉ MONÉTAIRE DE PARIS

Toutes les grandes banques ayant leur siège à Paris, c'est dans la capitale que se tient chaque jour le marché monétaire.
Mais, contrairement au marché des marchandises ou au marché des valeurs mobilières (Bourse), le marché monétaire n'a pas lieu dans un local déterminé.
Dans la pratique, chaque matin, les trésoriers des Banques font le compte de la liquidité détenue en excédent des besoins et des demandes de liquidités qu'ils ne pourront pas satisfaire sans s'approvisionner. Ils sont alors disposés, les uns à prêter leurs excédents, les autres à emprunter ce dont ils ont besoin. Ils font connaître à des courtiers, aux maisons d'escompte ou à la Banque de France leurs **offres** ou leurs **demandes.**
C'est la Banque de France qui, par ses interventions, équilibre le marché au jour le jour.
Le marché est équilibré à un certain taux ou prix de la monnaie.

2 L'OFFRE ET LA DEMANDE DE MONNAIE

L'offre et la demande de monnaie ne sont pas fonction du taux de l'intérêt.
C'est le taux de l'intérêt qui est fonction de l'offre et de la demande de liquidité.
Le taux de l'intérêt est la conséquence de l'excès ou de la rareté de la monnaie ou de l'offre ou de la demande de monnaie.
C'est que, pour l'ensemble des agents économiques, l'intérêt n'est pas le prix de la récompense de l'épargne mais le prix ou la récompense de la renonciation à la liquidité ou à la détention d'avoirs monétaires, ou encore d'encaisses monétaires.
Le taux de l'intérêt est alors le prix de l'argent, de la monnaie.
Il résulte de la confrontation de l'offre et de la demande de monnaie :

a) L'offre de monnaie est le montant des disponibilités monétaires que les banques mettent en circulation avec l'aide de l'Institut d'Emission. L'offre n'est pas liée au taux de l'intérêt.

b) La demande de monnaie est le montant des disponibilités monétaires dont les particuliers et les entrepreneurs ont besoin pour différents motifs :

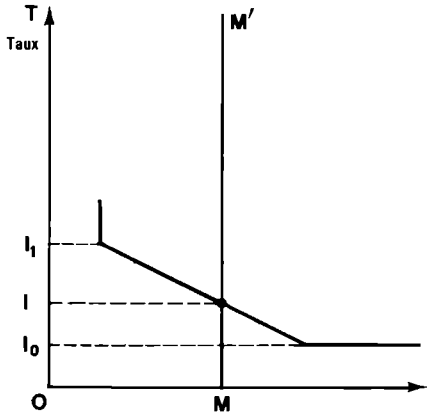
— motif de transactions : montant de la monnaie **nécessaire** pour financer les achats de consommation ou les investissements ;
— motif de précaution : montant de la monnaie **permettant** de faire face à des besoins éventuels ;
— motif de spéculation : montant de la monnaie conservée **en vue de réaliser** des achats futurs à des cours plus avantageux que dans le moment présent.

Seule la demande de monnaie pour le motif de spéculation est liée à l'évolution du taux de l'intérêt sur lequel elle anticipe.

3 LA COURBE DE LA PRÉFÉRENCE POUR LA LIQUIDITÉ

On peut représenter la courbe de l'offre (MM') et la courbe de demande de monnaie (L) désignée par l'expression « courbe de préférence pour la liquidité ».

Soient les axes OT et OM sur lesquels nous portons respectivement les taux d'intérêt et les quantités de monnaie offertes ou demandées.
L'offre de monnaie est représentée par une droite verticale puisqu'elle est indépendante du taux d'intérêt.
La demande (L) est représentée par une courbe décroissante entre deux taux limites i_0 et i_1.



Au-dessus du taux i_1 la préférence pour la liquidité est nulle et la demande de monnaie n'est formulée que pour assurer les transactions.

Au-dessous de i_0 toute nouvelle augmentation de la masse monétaire est absorbée par l'encaisse de spéculation : le taux est trop faible, les spéculateurs préfèrent conserver de la monnaie dans l'attente.

Entre les deux taux i_0 et i_1 **il se forme un marché.** Si l'offre augmente, la demande ne se modifiant pas, il y aura diminution du taux. De même, si la demande augmente, l'offre restant inchangée, il y aura hausse du taux : l'argent deviendra plus cher ; si la demande diminue, il y aura baisse du taux : l'argent deviendra meilleur marché.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 26

Observez le tableau suivant dans lequel l'évolution des disponibilités monétaires (monnaie) et de l'épargne liquide est analysée en fonction du Produit National.

LIQUIDITÉS FORMÉES EN COURS D'ANNÉE ET PRODUIT NATIONAL BRUT

ANNÉES	Produit national brut (1)	Disponibilités monétaires formées au cours de l'année		Epargne liquide formée au cours de l'année		Ensemble des liquidités formées au cours de l'année	
	En milliards de francs	Moy. 12 mois En milliards de francs	% du P.N B	Moy. 12 mois En milliards de francs	% du P.N.B.	Moy. 12 mois En milliards de francs	% du P.N.B.
1	411,9	19,84	4,8	11,28	2,7	31,12	7,5
2	456,7	14,08	3,1	11,76	2,6	25,84	5,7
3	489,8	13,72	2,8	11,81	2,4	25,53	5,2
4	531,9	14,84	2,8	14,61	2,7	29,45	5,5
5	572,4	11,13	1,9	20,92	3,7	32,05	5,6
6	625,1	10,66	1,7	31,19	5,-	41,85	6,7

(1) Produit national brut calculé par les Services de la Comptabilité Nationale et selon les méthodes adoptées en 1968.

Sur un graphique vous tracerez les courbes de l'évolution des Rapports :

a) Disponibilités monétaires
Produit national brut

b) Epargne liquide
Produit national brut

c) Ensemble des liquidités
Produit national brut

en plaçant en abscisses les années et en ordonnées le rapport exprimé en pourcentage (voir tableau).

Vous commenterez cette évolution.

LEÇON N° 27

L'INFLATION ET LA DÉFLATION

L'inflation est le mal qui ronge la monnaie, entraîne sa dévalorisation et conduit à sa dévaluation par rapport aux monnaies des autres pays.

L'inflation est un état de déséquilibre dans lequel **les prix augmentent** en même temps que les coûts en raison de l'excès des demandes exprimées en monnaie sur les quantités de biens produits.

La **déflation** est l'état de déséquilibre inverse dans lequel **les prix pourraient diminuer** en raison de l'insuffisance de la demande par rapport aux quantités disponibles de biens et de services, mais ne diminuent cependant pas à cause de la rigidité des coûts et principalement des salaires.

1 CAUSES DE L'INFLATION

1. Le déséquilibre entre les **flux monétaires** (dépenses exprimées en monnaie) et les **flux physiques** (la production de richesses disponibles) apparaît dès lors que l'obtention des facteurs de production devient plus difficile.

Dans ce cas, la main-d'œuvre est totalement employée (plein emploi). Il y a plus de travailleurs disponibles et ceux-ci obtiennent plus facilement des hausses de salaires qui maintiennent leur pouvoir d'achat et leur possibilité de dépenses.

2. De même, lorsque l'Etat distribue des revenus ou effectue des dépenses financées par le déficit budgétaire, un pouvoir d'achat supplémentaire, c'est-à-dire de la monnaie, est orienté vers la dépense alors que la production ne peut pas répondre.

3. Le déséquilibre peut être aussi la conséquence d'un transfert des encaisses conservées en réserve (monnaie thésaurisée ou libre d'engagement) vers les transactions où elles s'engagent.

2 DESCRIPTION DU PROCESSUS INFLATIONNISTE

La hausse des prix et celle des coûts (salaires) s'entretiennent mutuellement par l'action des groupes sociaux qui tendent sans cesse à majorer leur revenu et créent une situation dont il est difficile de sortir sans l'intervention des pouvoirs publics.
En effet, la situation inflationniste lorsqu'elle a pris naissance tend à se détériorer davantage :

— les producteurs se disputent la main-d'œuvre et acceptent de payer des salaires d'autant plus élevés qu'ils ont l'espoir de majorer leurs prix ;
— les vendeurs sont peu pressés de vendre et conservent des stocks ;
— les consommateurs précipitent leurs achats et sont impatients d'échanger leur monnaie qui se déprécie ;
— les producteurs augmentent leurs prix et les syndicats revendiquent plus fortement la revalorisation des salaires.

3 LA LUTTE CONTRE L'INFLATION

Elle consiste à réduire les flux monétaires qui renforcent la demande et à accroître les flux physiques de production ou d'offre de biens.

1. Action sur les flux physiques (offre) :

— décider des importations dites de choc et favoriser les importations, mais les réserves de change diminuent ;
— inciter à l'accroissement de la productivité ;
— réduire les exportations ;
— bloquer les prix des produits ou établir un contrôle des prix.

2. Action sur les flux monétaires (demande) :

— bloquer les salaires ;
— accroître les impôts pour diminuer le revenu disponible pour les achats ;

— inciter à l'épargne ;
— réduire les crédits à la consommation ;
— réduire les crédits aux entreprises afin de les empêcher de céder aux revendications salariales.

4 LES CAUSES DE LA DÉFLATION

Les causes de la déflation sont les suivantes :
— le pouvoir d'achat des classes dépensières est faible ;
— les acheteurs ne croient pas à la hausse des prix et attendent la baisse : ils diffèrent leurs achats ;
— la production est excédentaire et les stocks deviennent importants.

5 DESCRIPTION DU PROCESSUS DÉFLATIONNISTE

La main-d'œuvre devient excédentaire et le chômage apparaît. Dans le même temps, les augmentations de salaires deviennent impossibles.
Finalement, les revenus de toute la population se contractent et le pouvoir d'achat de beaucoup de personnes diminue.
La masse monétaire reste importante mais les détenteurs de monnaie la conserve et thésaurisent.

6 LA POLITIQUE ANTIDÉFLATIONNISTE

Elle consiste à adopter des mesures opposées à celles qui sont mises en œuvre dans la lutte contre l'inflation.
C'est ainsi que :
— les impôts seront réduits,
— les crédits seront élargis,
— les exportations seront encouragées.

7 CONCLUSION

La déflation est une situation aussi néfaste que l'inflation. Cette dernière détruit l'équilibre monétaire mais la déflation conduit à la récession économique.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 27

La situation économique dans laquelle se trouve notre pays aujourd'hui est-elle inflationniste ou déflationniste ?

1° Justifiez votre réponse.

2° Quelles sont les causes économiques de cette situation ?

3° Quels sont les moyens de politique conjoncturelle adoptés par les autorités pour lutter contre cette situation ?

LEÇON N° 28

LE CONTROLE DE LA MONNAIE ET DU CRÉDIT

Les déséquilibres sont des phénomènes qui se traduisent par des déséquilibres monétaires et, en ce qui concerne l'inflation, par la dévalorisation de la monnaie.
La monnaie et le crédit qui est à la source de la création de monnaie doivent être **maîtrisés** ou, comme on dit, contrôlés.

1 LES AUTORITÉS MONÉTAIRES

Les organismes chargés de maîtriser la distribution du crédit sont ceux qui assurent la direction du système bancaire. Ils ont été décrits dans la leçon n° 23.
Les grandes décisions sont prises à l'échelon des autorités monétaires et principalement par le ministre des Finances et le gouverneur de la Banque de France. Les mesures sont prises par eux sur l'avis du Conseil National du Crédit et c'est la Banque de France qui assure le contrôle de l'exécution.

2 LES DIFFÉRENTS TYPES DE CRÉDIT

On distingue généralement :

a) **Les crédits à court terme** (2 ans maximum) destinés à financer les besoins liés aux activités courantes :

— les crédits destinés à mobiliser les créances sur la clientèle (escompte commercial, mobilisation de crédits au commerce

extérieur, crédits de mobilisation de créances sur la clientèle (C.M.C.C.) ;
— les crédits destinés à financer des besoins généraux de trésorerie ou des besoins de nature saisonnière.

b) **Les crédits à moyen terme** (5 ou 7 ans maximum) destinés à financer des besoins d'équipement et de construction.
Parmi les crédits accordés à moyen terme par le système bancaire certains sont **mobilisables,** c'est-à-dire qu'ils ont fait l'objet d'un accord de réescompte par la Banque de France.

3 LE CONTROLE QUANTITATIF

Il s'agit de mesures globales :

1. Le maniement du taux de l'escompte.

En élevant le taux officiel d'escompte, la Banque de France s'efforce de contraindre les banques à réduire leur recours au réescompte et ainsi de les décourager de développer leurs propres opérations d'escompte à la clientèle par des taux plus élevés.
Ce moyen n'est pas forcément efficace.

2. La limitation directe du réescompte des banques par un « **plafond** » individuel. Cette limitation comporte des exceptions temporaires et ne s'applique pas à certains crédits.

3. L'encadrement du crédit qui oblige les banques à limiter le total des crédits.

4. Les réserves obligatoires.

Ce système oblige les banques à maintenir en compte courant à la Banque de France une somme représentant un pourcentage des dépôts reçus du public. Ce moyen réduit les possibilités des banques d'accorder de nouveaux crédits.

4 LE CONTROLE QUALITATIF OU SÉLECTIF

Il s'agit de mesures particulières à certaines opérations. C'est ainsi que le crédit à la consommation (ventes à crédit) est limité dans sa durée (12 à 24 mois) ou dans son montant (80 %, 50 %... de l'achat).
Il s'agit surtout de conditions particulières qui concernent les bénéficiaires du crédit pris individuellement :

1. L'accord du réescompte qui est fonction de la situation financière, du niveau d'activité du bénéficiaire.

2. L'autorisation préalable qui doit être sollicitée lorsque l'ensemble des crédits accordés à une même entreprise est supérieur à un certain montant (10 millions de francs).

5 LE ROLE DE LA BANQUE DE FRANCE

La Banque de France tient une place prééminente du point de vue du contrôle de la création monétaire mais non pas du point de vue de cette création elle-même car son intervention a surtout pour but de permettre au système bancaire d'accélérer la création de moyens de règlement ou de l'inciter à la ralentir.
La politique monétaire dont la Banque de France assume l'exécution a pour but :

— d'assurer la protection des épargnants-déposants ;
— de réaliser les objectifs économiques fondamentaux et principalement d'assurer l'expansion dans l'équilibre.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 25

Le tableau des pages 154 et 155 détaille les différentes formes de crédits que le système bancaire accorde à l'économie. Il constitue un complément à la leçon.

1° Après l'avoir analysé, recherchez quels sont les types de crédit qui se sont le plus développés entre 1958 et 1968. Décrivez leur évolution.

2° Comparez ce tableau à celui donné en travail pratique dans la leçon n° 24 (contreparties des disponibilités monétaires).

Situation en fin d'année	1958	1959	1960
			En milliards
A. SUR DES RESSOURCES MONÉTAIRES			
Banques :			
Court terme + avances en comptes débiteurs	25,79	30,65	36,66
Moyen terme :			
Mobilisable	0,71	4,07	2,59
Crédits à l'équipement	(0,45)	(3,57)	(2,20)
Crédits à l'exportation	(0,12)	(0,12)	(0,04)
Crédits à la construction	(0,14)	(0,38)	(0,35)
Non mobilisable et long terme	0,10	0,18	0,40
Autres prêts non mobilisables et crédits divers	—	0,67	1,24
Total	26,60	35,57	40,89
Banque de France :			
Court terme	6,48	6,27	8,17
Moyen terme	15,03	11,46	12,85
Crédits à l'équipement	(6,92)	(3,99)	(5,79)
Crédits à l'exportation	(0,61)	(0,66)	(1,12)
Crédits à la construction	(7,50)	(6,81)	(5,94)
Total	21,51	17,73	21,02
Total des crédits à l'économie financés sur des ressources monétaires	48,11	53,30	61,91
B. SUR DES RESSOURCES D'ÉPARGNE OU SUR DES RESSOURCES DIVERSES			
Banques (prêts à long terme)	—	0,03	0,07
Banque de France (effets acquis en emploi d'avoirs propres ou placés sous dossier de banques d'émission étrangères)	—	—	—
Court terme	—	—	—
Moyen terme (crédits immobiliers)	—	—	—
Long terme	—	—	—
Total des crédits financés sur des ressources d'épargne ou sur des ressources diverses	—	0,03	0,07
Total des crédits à l'économie financés par les banques et la Banque de France	48,11	53,33	61,98

PAR LE SYSTÈME BANCAIRE

1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
de francs							
74,44	131,48	168,86	169,76	166,43	203,17 *	284,10	334,85
16,86	38,14	44,04	42,21	39,72	43,65	51,01	60,33
(12,23)	(25,60)	(26,72)	(26,87)	(25,53)	(27,58)	(31,12)	(36,82)
(0,10)	(0,20)	(0,32)	(1,05)	(2,28)	(3,31)	(4,74)	(8,79)
(4,53)	(12,33)	(17,—)	(14,29)	(11,91)	(12,76)	(15,15)	(14,72)
2,18	34,79	45,78	79,06	112,36	132,34	173,33	209,06
7,10	34,10	41,06	56,66	81,37	99,77	114,85	125,16
100,58	238,51	299,74	347,69	399,88	478,98 *	623,29	729,40
13,38	25,70	19,60	39,96	54,99	65,90	10,19	4,59
11,52	15,33	10,74	18,13	26,27	24,49	22,06	29,34
(1,29)	(0,05)	(0,55)	(1,24)	(3,60)	(2,86)	(0,72)	(0,60)
(3,40)	(7,87)	(9,66)	(11,44)	(12,88)	(13,75)	(18,28)	(26,13)
(6,83)	(7,41)	(0,53)	(5,45)	(9,79)	(7,88)	(3,06)	(2,61)
24,90	41,03	30,44	58,09	81,26	90,39	32,25	33,93
125,48	279,54	330,08	405,78	481,14	569,37 *	655,54	763,33
0,72	0,47	1,10	2,30	3,29	4,20	5,79	7,30
0,48	0,67	0,78	0,55	0,58	0,78	0,24	0,24
(0,08)	(0,44)	(0,40)	(0,14)	(0,33)	(0,52)	—	—
(0,40)	—	(0,16)	(0,15)	—	—	—	—
—	(0,23)	(0,22)	(0,26)	(0,25)	(0,26)	(0,24)	(0,24)
1,20	1,14	1,88	2,85	3,87	4,98	6,03	7,54
126,68	280,68	331,96	408,63	485,01	574,35*	661,57	770,87

* Chiffres affectés par les conséquences des mouvements sociaux.

4.
le commerce extérieur

LEÇON N° 29

LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Les Echanges commerciaux entre les nations possèdent deux particularités :

— ils sont **contrôlés** par les Etats ;

— ils donnent lieu à des règlements en **devises,** c'est-à-dire en monnaie reconnue universellement, et lorsque les devises font défaut, en or.

La souveraineté des Etats a empêché, jusqu'ici, la création d'une monnaie unique.

Malgré de nombreuses difficultés ou entraves, il existe, par-dessus les limites territoriales des pays, un commerce très fructueux pour tous.

1 QUELS SONT LES MOTIFS DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX ?

1. La première explication du commerce extérieur repose sur la nécessaire et avantageuse division du travail.

Chaque pays en raison de ses ressources naturelles, des aptitudes de ses habitants, possède ses propres productions (blé, vin, charbon) pour lesquelles ses coûts de production sont particulièrement avantageux.

L'échange a lieu parce que les coûts de production sont différents selon les pays et que les utilisateurs recherchent le produit là où il est le moins coûteux.

2. Le commerce extérieur est encore avantageux pour un pays dont tous les produits seraient les moins coûteux. Dans ce cas, en effet, il a encore intérêt à se spécialiser dans la production la plus avantageuse.

Démonstration.

Soient deux pays : le Portugal et l'Espagne produisant l'un et l'autre du vin et du drap et choisissons pour comparer les coûts de production non pas la monnaie mais une valeur réelle : l'heure de travail, coût par excellence qui peut fort bien servir d'unité de coût.

Admettons que pour produire x litres de vin il faut 80 heures au Portugal et 120 heures en Espagne. Admettons également que pour produire y mètres de drap il faut 90 heures au Portugal et 100 heures en Espagne.

Nous constatons que le Portugal possède un avantage de coût pour les deux produits.

Il a cependant avantage à se spécialiser dans la production de vin. En effet, comparons les **rapports des coûts :** le Portugal possède un avantage plus grand pour le vin que pour le drap par rapport à l'Espagne, parce que ses coûts sont relativement plus faibles pour le vin que pour le drap. Il se spécialisera dans la production du vin laissant celle du drap à l'Espagne.

En effet :

— pour 1 heure de travail, le Portugal obtient : $x/80$ de vin ou $y/90$ de drap ;

— pour 1 heure de travail l'Espagne obtient : $x/120$ de vin ou $y/100$ de drap.

On peut écrire :

— pour le Portugal : $x/80 = y/90$ et $90x = 80y$

d'où : $x = 80/90y = 0{,}88y$

— pour l'Espagne : $x/120 = y/100$ et $100x = 120y$

d'où : $x = 120/100y = 1{,}2y$

Ainsi, le Portugal peut obtenir avec x litres devin 0,88 y mètres de drap à l'intérieur de ses frontières mais $1{,}2y$ mètre s'il s'adresse à l'Espagne pour acheter du drap. Il est donc incité à produire du vin et à acheter du drap en Espagne. Quant à l'Espagne, il lui

faudra, pour obtenir x litres de vin, $1{,}2y$ mètre de drap à l'intérieur de ses frontières alors qu'en l'achetant au Portugal elle ne paiera que $0{,}88y$ mètre de drap.

Il est ainsi prouvé qu'un pays qui possède pour tous ses produits des coûts plus avantageux a cependant intérêt à se spécialiser dans la fabrication la plus avantageuse et à rechercher dans l'échange international des avantages supplémentaires pour satisfaire ses autres besoins.

Lorsque l'écart entre les coûts comparatifs est nul, il n'y a plus d'intérêt à l'échange. Au contraire, l'avantage est d'autant plus important que l'écart entre les coûts comparatifs est plus grand.

2 LES MOUVEMENTS DE MARCHANDISES ET DE SERVICES

Les mouvements de biens sont constitués par :

— les **importations** qui ajoutent des biens et services au Produit National ;

— les **exportations** qui représentent un prélèvement sur notre Produit National.

Distinguons :

a) **Les marchandises :**

— les produits et animaux vivants destinés à l'alimentation humaine ;

— les matières premières et demi-produits (dont l'or industriel mais non l'or monétaire) ;

— les produits finis.

Observons que les marchandises qui **transitent** par notre pays (entrées provisoires) et ne sont pas **mises en consommation** n'entrent pas dans notre commerce extérieur et ne sont pas inscrites dans notre **Balance du Commerce extérieur.** Les marchandises en **transit** appartiennent au Commerce général.

b) **Les services** (appelés également les « invisibles ») :

— les dépenses réalisées par les touristes ;

— les transports ou « frets » ;

— les assurances (primes et indemnités) ;

— les services divers (courtage, droits de brevets, droits d'auteurs...) ;

— les dépenses des gouvernements à l'étranger.

c) **Les revenus de capitaux.**

Les placements de capitaux effectués à l'étranger procurent des **revenus** qui constituent des recettes et sont assimilés au prix d'un service rendu (le service du prêt).

3 LES MOUVEMENTS DE CAPITAUX

Les placements de capitaux sont des transferts qui ne sont pas la contrepartie d'un échange préalable de biens et services. Ils constituent des **mouvements de capitaux** indépendants des mouvements de biens et services.

Distinguons :

— les mouvements de capitaux à court terme (moins d'un an) ;
— les mouvements de capitaux à long terme (plus d'un an) ;
— les dons ou transferts gratuits (ils ne comportent pas obligation de remboursement et aucune charge d'intérêt ; il s'agit des aides aux pays en voie de développement).

Les transferts à court terme sont la conséquence des variations des taux d'intérêt et portent sur les capitaux en quête de placements avantageux et même spéculatifs.

Les transferts à long terme sont :

— des investissements directs (création de succursales ou de filiales) ;
— des investissements de portefeuille (achat de valeurs mobilières).

4 LES STATISTIQUES DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Elles sont établies par l'administration des Douanes en quantité et en valeur. Les chiffres retenus sont ceux de la valeur déclarée au moment où la marchandise franchit les frontières.

De ce fait :

— à l'exportation, la valeur est dite F.O.B. (« free on board ») libre de taxe rendu à bord. C'est le prix de la marchandise pratiqué à l'intérieur du territoire ;
— à l'importation, la valeur est dite C.A.F.(coût, assurance et fret). C'est le prix payé dans le pays d'origine majoré des frais d'assurance et de fret.

5 LE TAUX DE COUVERTURE DES IMPORTATIONS PAR LES EXPORTATIONS

C'est un rapport qui permet d'indiquer rapidement si les importations que nous effectuons sont couvertes par nos exportations. Autrement dit, le taux de couverture indique si nous exportons assez pour obtenir suffisamment de devises afin de payer les importations dont nous avons besoin, soit pour notre consommation, soit pour notre équipement, soit encore pour permettre à notre industrie de tourner (matières premières ou produits semi-finis) :

$$\text{Taux} = \frac{\text{Valeur des exportations}}{\text{Valeur des importations}} \times 100$$

En raison de la différence d'évaluation des valeurs importées (C.A.F.) et des valeurs exportées (F.O.B.) nous disons qu'en France nos importations sont valablement payées par le produit en devises de nos exportations lorsque le taux de couverture est aux environs de 92 %. Au-dessus, notre balance commerciale est en excédent. Au-dessous le déficit apparaît.

6 LA BALANCE DU COMMERCE ET LA BALANCE DES PAIEMENTS

Les balances du commerce extérieur sont des **documents statistiques** dans lesquels sont récapitulés les mouvements de biens et de services et de capitaux intervenus au cours d'une année, pour un pays.

La balance du commerce retrace les mouvements de marchandises, de services (balance des invisibles), de revenus.

La balance des paiements proprement dite reprend le solde excédentaire ou déficitaire de la balance du commerce et, compte tenu des mouvements de capitaux, décrit la façon dont le solde a été réglé.

La balance du commerce est suivant le taux de couverture des importations par les exportations tantôt déficitaire tantôt excédentaire mais la balance générale des paiements est dans la présentation toujours en équilibre : elle inclut, en effet, le mouvement final, le transfert qui, en fin de période, a permis le règlement du solde général des comptes extérieurs.

Remarquons que le solde déficitaire de la balance du commerce peut se trouver annulé et largement compensé par le solde de la balance des capitaux.
En France, la balance du commerce est souvent déficitaire mais l'excédent de la balance des capitaux étant plus élevé que ce déficit, la balance générale des paiements se traduit par une augmentation des réserves de devises. Ce fut le cas en France entre 1959 et 1968.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 29

A l'aide du tableau suivant de notre commerce extérieur en 1974 avec les autres pays, recherchez quels sont nos principaux clients et nos principaux fournisseurs.

1974 (EXPORTATIONS FOB)	Millions F	%	1974 (IMPORTATIONS CAF)	Millions F	%
Europe des Six ...	100 407	45,5	Europe des Six ...	108 095	42,5
Allemagne (RF)..	37 946	17,2	Allemagne (RF)..	48 913	19,2
Italie	25 692	11,6	Italie	19 010	7,5
Pays-Bas	11 844	5,4	Pays-Bas	14 418	5,7
UE belgo-lux	25 925	11,3	UE belgo-lux	25 754	10,1
Danemark	1 605	0,7	Danemark	1 323	0,5
Grande-Bretagne ..	14 426	6,5	Grande-Bretagne ..	11 318	4,4
Irlande.....	844	0,4	Irlande.....	405	0,2
Suisse	13 063	5,9	Suisse	6 376	2,5
États-Unis	10 774	4,9	États-Unis	19 770	7,8
Pays de l'Est	7 727	3,5	Pays de l'Est	6 380	2,5
dont URSS	3 158	1,4	dont URSS	2 821	1,1
Autres pays			Pays pétroliers ...	47 630	18,7
développés	40 844	18,5	Dont : Algérie ..	4 610	1,8
dont : Espagne ..	6 545	3,0	Arabie Saoudite .	14 507	5,7
Japon	2 232	1,0	Abu Dhabi	4 827	1,9
Suède.....	2 930	1,3	Koweit	4 495	1,8
			Iran	3 401	1,3
Pays en voie de			Irak	5 946	2,3
développement ..	42 692	19,4	Autres pays		
dont : Algérie ...	6 196	2,8	étrangers	52 876	20,8
Maroc	2 516	1,1	Dont : Espagne .	5 117	2,0
			Japon	4 553	1,8
Total	**220 583**	**100,0**	Suède.....	4 569	1,8
			Total	**254 173**	**100,0**

LEÇON N° 30

TECHNIQUE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

On ne règle pas ses achats à l'étranger comme on le veut, en utilisant sa propre monnaie ou la monnaie de son choix. La monnaie qui sert au règlement est imposée par le partenaire le plus fort dans l'échange.
L'importateur français doit se procurer, contre des francs, la monnaie que lui réclame son fournisseur étranger.
L'exportateur français de son côté réclame pour prix de sa marchandise un règlement en monnaie de son choix : des francs ou encore des devises étrangères particulièrement appréciées (dollar, livre sterling, deutsche mark).
Ainsi, chaque jour, des monnaies nationales et des devises étrangères sont-elles **offertes** et **demandées** sur un véritable marché : celui des changes.

1 LE MÉCANISME DES PAIEMENTS

Les paiements internationaux correspondent tous à des règlements de créances dont l'origine peut être tout aussi bien une livraison de **marchandises,** un **service,** un **placement en capital,** une cession de titres de **valeurs mobilières** et même un **don.** Dans tous les cas, les débiteurs doivent se procurer les moyens de paiement nécessaires.

Problème. — Un importateur français IF achète aux U.S.A., à un exportateur de Detroit E.A., des voitures automobiles pour une valeur de 100 000 F.

1re solution : IF a le droit d'expédier de l'or monétaire aux U.S.A. Cette opération qui pouvait se pratiquer avant la guerre de 1914 était redevenue possible du 1er janvier 1967 au 30 mai 1968. Mais IF doit tenir compte des **frais** de transport et d'assurance de l'or qui majorent évidemment le coût de son achat. Il n'adoptera cette solution que si l'achat d'or (y compris les frais) est plus avantageux que l'achat de la devise dollar. Dans ce cas le cours de l'or est faible par rapport au cours de la devise dollar.

2e solution : IF peut rechercher des exportateurs français vers les Etats-Unis (des fabricants de parfums, par exemple, ou des négociants en vins et liqueurs) qui disposent d'une créance représentée par des traites tirées sur les importateurs américains.
IF utilisera ses traites pour régler à EA le prix de son achat à condition qu'il réussisse à en acheter pour 100 000 F.

3e solution : La solution précédente étant peu commode, IF préférera s'adresser à un banquier mieux placé que lui pour centraliser les créances à recouvrer sur l'étranger. Il lui demandera d'assurer en dollar pour la contre-valeur de 100 000 F le règlement de son achat à EA.

Le banquier choisira dans son portefeuille un montant de traites correspondant à cette dette et ayant **même échéance** et les expédiera à son correspondant américain pour en effectuer le recouvrement et grâce à cela réglera EA.

2 LE MARCHÉ DES CHANGES

En pratique, les choses se passent plus simplement : les banques qui ont recouvré des créances sur l'étranger en conservent la valeur en réserve dans les pays étrangers. Elles puisent ensuite dans ces **réserves** pour effectuer les paiements qui leur sont ordonnés par leurs clients-importateurs français. Mais si leurs réserves s'épuisent ou n'existent pas, **elles achètent** les devises sur le marché des **changes.**

De tels marchés existent dans toutes les grandes capitales : ils fonctionnent grâce à l'intervention des Banques centrales dont le rôle est de maintenir les cours dans certaines limites.

3 LE PRIX DES DEVISES OU LE COURS DES CHANGES

Sur ce marché des changes il se forme un **cours** qui est le prix de la devise étrangère.

Ce cours est traduit par la **cotation.** Cette dernière est une façon d'exprimer le cours. On cote le **certain** ou l'**incertain.**

Coter le **certain,** c'est dire combien de devises étrangères on peut obtenir avec une quantité **déterminée** de monnaie nationale. A la Bourse de Londres, on cote le certain, c'est-à-dire que l'on indique la quantité de francs, de dollars, de deutsche marks que l'on peut obtenir avec **une** livre sterling.

Coter l'**incertain,** c'est dire quelle quantité **indéterminée** de monnaie nationale il faut fournir pour obtenir 1 ou 100 unités de devises étrangères. Il faut x francs pour obtenir 1 livre sterling, 100 lires italiennes. A Paris, à New York, on cote l'incertain.

La **parité** marque la relation entre deux cours de devises. Deux cours (franc et livre) sont à la parité lorsque la livre en francs vaut exactement le même prix que le franc en livres sterling sur les places de Londres et de Paris.

Si deux places cotent l'une le certain, l'autre l'incertain, la parité est immédiatement visible.

Le **pair** marque la relation entre le cours des devises et leur définition légale (par rapport à un poids d'or par exemple). Une devise est au pair lorsque son cours correspond à sa définition égale.

4 LES VARIATIONS DU COURS DE CHANGE

Les cours varient sous l'effet de l'offre et de la demande qui sont elles-mêmes la conséquence :

— de facteurs **objectifs :** si la balance des paiements est déficitaire les devises sont plus demandées et la monnaie nationale plus offerte ;

— de facteurs **subjectifs :** confiance accordée à chaque monnaie, spéculation...

Il est évident qu'un mouvement prolongé de baisse de la monnaie nationale aboutit à l'**épuisement des réserves** ou devises.

Les conséquences d'une telle situation sont étudiées dans la leçon suivante.

TRAVAIL PRATIQUE - [illegible] 30

Commentez le tableau suivant de la **Balance des paiements :**
Source: ministère de l'Économie et des Finances.

BALANCE DES PAIEMENTS ENTRE LA FRANCE ET L'EXTÉRIEUR

(en milliards de F)

	1969 Soldes	1973 Crédits	1973 Débits	1973 Soldes	1974 Soldes
I. Biens et services	— 3,5	226,5	221,0	+ 5,6	— 18,7
A. EXPORTATIONS-IMPORTATIONS	— 4,8	159,1	156,0	+ 3,1	— 20,0
B. COURTAGE INTERNATIONAL	+ 0,6	13,1	12,8	+ 0,3	+ 0,8
C. SERVICES	+ 1,8	54,4	52,2	+ 2,1	+ 0,5
dont principaux postes :					
Transports	+ 0,3	9,0	9,8	— 0,9	— 2,6
Voyages	+ 0,7	10,9	9,6	+ 1,3	+ 1,3
Revenus du travail	— 0,2	1,0	2,4	— 1,3	— 1,5
Revenus du capital	+ 2,2	12,2	10,4	+ 1,8	+ 1,8
Gouvernement français	— 3,1	2,5	3,4	— 0,9	— 1,1
II. Dons et autres transact. unilat.	— 5,1	11,1	19,7	— 8,6	— 10,6
A. SECTEUR PRIVÉ	3,7	3,7	9,9	— 6,2	— 6,0
dont :					
Transferts d'économies des travaill.	— 3,1	1,0	5,6	— 4,7	— 5,3
B. SECTEUR PUBLIC	— 1,4	7,4	9,8	— 2,4	— 4,6
Soldes paiements courants (I + II)	— 7,6	237,6	240,6	— 3,0	— 29,3
III. A. Capitaux à long terme	— 1,4	44,9	54,7	— 9,8	— 2,5
(Y compris crédits commerciaux)	(— 2,4)	(5,6)	(8,1)	(— 2,5)	(— 2,9)
Secteur privé, résidents	— 4,2	18,8	27,2	— 8,4	— 7,5
Secteur privé, non-résidents	+ 3,4	16,5	9,1	+ 7,4	+ 14,9
Secteur bancaire	8	8,6	16,3	— 7,7	— 7,7
Secteur public	— 0,7	1,0	2,1	— 1,1	— 2,2
B. Capitaux à court terme :					
Secteur privé (y compris crédits com.)	+ 0,9			+ 2,0	
Ajustements (y compris termaillage)	— 1,3			+ 7,1	+ 19,0
Total Général (I + II + III)	— 9,4			— 3,7	— 12,8
Mouvements monétaires :					
VARIATIONS DES AVOIRS ET DES ENGAGEMENTS :					
Secteur bancaires	+ 2,8			— 3,8	+ 10,4
Secteur public	+ 6,6			+ 7,5	+ 2,4
Total	+ 9,4			+ 3,7	+ 12,8

ÉCON N° 31

ÉVOLUTION DES CHANGES ET DES ÉCHANGES

Lorsque la balance commerciale et la balance des paiements sont déficitaires les importations dépassent les exportations ou les sorties de capitaux excèdent les entrées de capitaux. Cette évolution se traduit par l'épuisement des réserves de devises. Il convient alors de prendre des mesures **exceptionnelles** (dévaluation) ou **permanentes** (contrôle des changes, contingentement).

1 LA DÉVALUATION

C'est une mesure décidée par les pouvoirs publics de diminuer la valeur légale de la monnaie nationale par rapport à une quantité d'or ou par rapport aux devises étrangères (la réévaluation est la mesure inverse).

En dévaluant la monnaie nationale on permet avec la même quantité de devises étrangères d'obtenir davantage de monnaie nationale donc davantage de marchandises. Cela revient à rendre moins chères ces marchandises pour les acheteurs étrangers. **On favorise ainsi les exportations** qui font gagner des devises. Au contraire, après la dévaluation, il faut davantage de monnaie nationale pour obtenir la même quantité de devises étrangères. Cela revient à faire payer plus cher les marchandises étrangères. On **défavorise les importations** qui font perdre des devises. On espère ainsi rétablir l'équilibre de la balance du commerce extérieur et l'équilibre de l'offre et de la demande sur le marché des changes et la stabilité des cours des devises.

Remarque : Il ne faut pas confondre dévaluation et dévalorisation. Au premier terme correspond une modification brutale de la valeur de la monnaie par rapport aux monnaies étrangères. Au second terme correspond la lente ou rapide augmentation des prix qui entraîne la dépréciation de la valeur interne de la monnaie.

2 LES CONTINGENTEMENTS OU RESTRICTION DES ÉCHANGES

Le contingentement est la limitation d'un volume d'importation exprimé en quantité et fixé par les pouvoirs publics pour chaque produit.
Une telle mesure a pour effet de réduire et de contrôler directement le passage des marchandises à la frontière.
Le contrôle s'effectue grâce à la délivrance de licences d'importation qui valent autorisation de franchir la frontière pour les produits contingentés.

3 LES DROITS DE DOUANE

Il s'agit de taxes qui frappent les marchandises au passage des frontières.

Les buts des droits de douane sont :

— de protéger les industries nationales contre la concurrence étrangère en rendant par la taxe les prix étrangers plus élevés ;
— de maintenir en décourageant les importations, le taux de couverture des importations par les exportations à un niveau satisfaisant. Les produits étrangers sont taxés du montant d'un droit variable lorsqu'ils franchissent la frontière.

Non seulement ces droits procurent des ressources fiscales, mais ils assurent une protection efficace contre les produits étrangers semblables mais moins chers. En effet, ils majorent le prix de vente à l'intérieur du pays importateur.
Ces droits peuvent encore rétablir les conditions d'une concurrence loyale et compenser ou annuler certains avantages ou privilèges obtenus par les produits étrangers (primes, subventions). Ils jouent donc un rôle **protecteur et compensateur.**

4 LE CONTROLE DES CHANGES

Il consiste à supprimer la libre convertibilité de la monnaie ou de la subordonner à une autorisation particulière.
Les opérations de change, les mouvements de capitaux et règlements de toute nature entre la France et l'étranger et, en France entre résidents et non-résidents ne peuvent pas s'effectuer sans l'autorisation d'un intermédiaire agréé par l'autorité.
Les résidents sont tenus en outre de rapatrier le cas échéant et de déposer les devises qu'ils pourraient obtenir.
Le contrôle des changes n'entraîne pas forcément le rétablissement des contingents mais il peut avoir pour conséquence celui des licences d'importations et d'exportations afin de permettre le contrôle. De toute façon les opérations commerciales avec l'étranger doivent être domiciliées auprès d'un intermédiaire agréé chargé d'exercer le contrôle. En France, le contrôle des changes institué en 1938 avait été fortement assoupli depuis la guerre et supprimé le 11 janvier 1967.
Il a été rétabli en mai 1968.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 31

L'Evolution de nos échanges avec l'étranger se présente ainsi :

Valeurs : (milliards F)

	1970		1974	
	Import	Export	Import	Export
Agriculture	16	16	28	38
Énergie	13	2	57	6
Matières premières et produits bruts	15	8	30	17
Demi-produits	19	23	45	54
Produits finis d'équipement	25	25	52	51
Produits finis de consommation	16	25	37	50
Divers	1	1	4	4
Total	106	100	255	220

1° Qu'en pensez-vous ?
2° Quelles sont les conséquences de cette évolution ?

LEÇON N° 32

ORGANISATION DES MARCHÉS INTERNATIONAUX

Les marchés nationaux peuvent être **libres, protégés** ou **intégrés** dans un ensemble international (marché européen par exemple).

1 LE LIBRE-ÉCHANGE

Le libre-échange est le libéralisme appliqué au commerce extérieur suivant la formule célèbre : « Laissez faire, laissez passer ». Il faut abolir les entraves qui empêchent la circulation des richesses. La spécialisation des productions qui en est la conséquence, permet d'obtenir des coûts plus faibles, les effets concentrés sur un seul point assurent une plus grande efficacité du travail et une meilleure qualité du produit ; la concurrence est un stimulant du progrès technique, enfin le libre-échange élargit les débouchés et facilite les approvisionnements.

2 LE PROTECTIONNISME

Le protectionnisme s'oppose à la thèse du libre-échange parce que la spécialisation condamne le pays à la dépendance à l'égard du reste du monde. Un pays est d'autant plus fort que son économie est complexe, c'est-à-dire consacrée à de nombreuses activités. En cas de crise dans un secteur le dommage est limité si les autres secteurs restent prospères. Il convient donc d'écarter la spécialisation et de protéger les activités de la nation en limitant les importations et en construisant des barrières douanières.

Si le protectionnisme protège les industries naissantes et garantit la sécurité des travailleurs nationaux, s'il donne des armes contre le dumping (baisse des prix au-dessous du prix de revient), il écarte la concurrence étrangère qui est un stimulant et permet la hausse des prix.
Si le protectionnisme avantage le producteur, il nuit au consommateur.

3 LES MARCHÉS INTÉGRÉS

Les doctrines libre-échangistes n'ont été appliquées en France que de 1860 à 1873 et encore certains produits restaient-ils taxés à l'importation. Cela avait été rendu possible grâce à l'intervention de Napoléon III qui signa un traité de libre-échange avec l'Angleterre malgré l'opposition des industriels, des agriculteurs et du Corps législatif.
Aujourd'hui, les nations semblent vouloir s'organiser en vastes communautés à l'intérieur desquelles les frontières douanières sont progressivement « désarmées ». L'argument décisif réside dans l'élargissement des débouchés.
L'expérience la mieux réussie est celle du Marché Commun européen.

4 LE MARCHÉ COMMUN OU COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE (C.E.E.)

La Communauté Economique Européenne (C.E.E.) appelée également « Marché Commun » est formée de six Pays (Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas).

Elle a été créée par le Traité de Rome signé le 25 mars 1957 et a commencé à fonctionner le 1er janvier 1958.
Il ne s'agit pas d'une union douanière, c'est-à-dire d'un accord portant uniquement sur la suppression des droits de douane entre les Etats mais, ce qui est beaucoup plus, d'une véritable fusion des marchés nationaux.
C'est la date du 1er juillet 1968 qui a marqué la réalisation complète de ce marché unique se substituant aux divers marchés nationaux.

Le fonctionnement de ce marché unique implique :

— la suppression totale des droits de douane et des contingentements entre les pays membres ;

— la libre circulation de tous les produits agricoles à un prix unique ;

— l'institution d'un tarif douanier commun à l'égard des autres pays.

Ce tarif est dit « extérieur commun » (T.E.C.). Le Marché Commun exige l'harmonisation des législations et une coordination des politiques économiques et monétaires mais non pas l'établissement d'une monnaie européenne unique.

5 LES AUTRES TENTATIVES D'INTÉGRATION

La tendance, du moins en Europe, va aujourd'hui à l'encontre du protectionnisme.

Non seulement des pays tels que la Grèce, la Turquie et l'Espagne se sont **associés** au Marché Commun des Six mais d'autres pays demandent à y entrer en qualité d'associés ou en qualité de membres à part entière (la Grande-Bretagne, le Danemark...).

Ces derniers avaient constitué une Association Européenne de Libre-Echange (A.E.L.E.) depuis 1960 comprenant : l'Autriche, le Danemark, la Grande-Bretagne, la Suède, la Norvège, la Suisse, le Portugal.

Enfin, citons les tentatives de Marché Commun de la part des pays africains (Maghreb) et des pays de l'Amérique latine.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 32

Analysez le tableau des pages 172 et 173 et efforcez-vous de le mettre à jour afin de faire des comparaisons.

Sources : O.N.U., F.A.O., C.E.E., O.C.D.E.,

TABLEAU COMPARATIF DES PAYS DU MARCHÉ COMMUN

		Unité	Allemagne Fédérale	France	Italie
Superficie		Millier de km²	249,0	551,2	301,2
Population		Millier	62 041	52 507	55 361
Densité		h/km²	249	96	184
Importations F.O.B.		millions $	69 040	52 820	40 970
Exportations C.A.F.		millions $	89 150	45 900	30 290
Réserves internationales		millions $	32 399	8 851	6 941
Année	Matières Premières				
1974	Houille (Production) .	millions t	94,9	22,9	—
1974	Pétrole (Consommation)	millions t	135	112	99
1973	Électricité (Production)	milliards kWh	299	174,9	145,5
1974	Minerai de fer (Production)	millions t	5,6	54,2	—
1974	Fonte (Production) ...	millions t	40,3	22,5	11,7
1974	Acier (Production) ...	millions t	53,2	27,2	23,7
Produit National Brut (1972)		valeur totale en millions $	208 970	187 360	106 560
Produit National Brut (1972)		valeur/ habitant en $	3 390	3 620	1 960

(1) Les Pays-Bas et le Luxembourg sont compris avec la Belgique.
(2) En milliards de roubles.

DES ÉTATS-UNIS ET DE L'U.R.S.S. - (ANNÉE 1974)

Pays-Bas	Belgique	Luxembourg	Royaume-Uni	Irlande	Danemark	U.S.A.	U.R.S.S.
33,6	30,5	2,6	244,1	70	43	9 363	22 402
13 541	9 804	342	55 933	3 086	5 045	211 909	252 074
330	327	132	229	44	117	23	11
(1)	29 700	(1)	54 230	—	—	101 000	(2) 13,3
(1)	28 260	(1)	38 700	—	—	98 500	(2) 12,7
6 958	5 345	—	6 939	—	—	16 058	—
0,7	8,1	—	109,2	—	—	536,3	524
38	28	—	108	—	—	800	265
52,6	41	—	282,1	—	18	1 947	914,7
—	—	2,5	3,6	—	—	86	225
4,8	13,1	5,4	13,9	—	—	88,1	98,3
5,8	16,2	5,6	22,4	—	—	132	136,3
37 910	31 200	—	144 900	—	18 330	1.167.420	377 700
2 840	3 220	—	2 600	—	3 670	5 590	1 530

5.
les systèmes économiques

LECON N° 33

L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DANS LES SYSTÈMES ÉCONOMIQUES

Le monde actuel se partage entre deux types d'économies :

— **l'économie décentralisée** qui est une économie de **marché** et d'**entreprise** où les décisions des agents économiques font l'objet de calculs monétaires et où l'intervention de l'Etat conserve généralement un caractère indirect et global. L'Etat agit par incitations, non par injonctions ;

— **l'économie centralisée** qui est une économie fondée sur des unités de production (des usines et non pas des entreprises) où les décisions résultent de calculs objectifs et ne sont pas orientées vers l'obtention d'un gain monétaire. L'Etat intervient généralement par injonctions impératives globales et particulières.

1 NOTIONS DE SYSTÈME ET DE STRUCTURE

Un système économique est un mode d'organisation de la vie économique. On opposera par exemple le système capitaliste au système collectiviste ou communiste.
Au cours de l'histoire, les systèmes ont évolué et se sont transformés et modifiés. A l'économie domaniale, puis artisanale, a succédé l'économie capitaliste (voir leçons suivantes).
L'organisation de la vie économique est influencée par l'organisation politique.

Une structure économique est à l'intérieur d'un système, un mode d'agencements, de combinaisons des divers éléments de l'activité économique. On parlera des structures industrielles ou agricoles, de la structure de la production, de la population, etc. Les divers éléments qui se répartissent suivant une structure déterminée se développent dans le cadre général d'un système.

2 NOTION D'ESPACE ÉCONOMIQUE

L'espace économique ne doit pas être confondu avec une zone bornée par des frontières, par les limites de la ville ou de l'entreprise.
Bien au contraire, l'espace économique de chaque nation, voire de chaque entreprise, pourrait être la terre entière dans la mesure où les échanges commerciaux seraient absolument libres.
Mais le protectionnisme ainsi que les autres entraves à la libre circulation des richesses ne sont pas les seules limitations de l'espace économique. Les nations ou les entreprises ne possèdent pas toutes le même dynamisme ni le même poids économique, en sorte qu'elles n'étendent pas toutes leur espace aussi loin qu'il leur serait permis.
La notion d'espace économique doit être nuancée selon que :
— l'influence d'un Etat y est de loin la plus forte : c'est l'espace économique au sens strict qui coïncide avec l'espace délimité par les frontières nationales ;
— l'influence d'un Etat y est dominante : les Etats-Unis exercent une domination économique indiscutable sur de nombreux pays ; l'espace économique des Etats-Unis est donc très vaste ;

— l'influence d'un Etat y est faible : c'est le cas de presque tous les Etats industrialisés qui ne sont pas toujours assez puissants économiquement pour dominer, ni assez faibles pour être dominés mais dont les espaces économiques s'interfèrent.

On peut transposer sur le plan de l'entreprise la notion d'espace économique. Cette notion est liée à l'idée de **domination.** L'espace économique de la firme dépend de son **dynamisme** et de sa résistance à l'encontre des firmes concurrentes.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 33

Quelles sont les limites de l'Espace économique ?

1° De la France.

2° Des Etats-Unis.

LEÇON N 34

L'ÉCONOMIE DOMANIALE

L'économie domaniale est une forme ancienne de l'activité économique liée à la féodalité.

1 ORGANISATION DE L'ÉCONOMIE DOMANIALE

La vie s'organise sur le domaine :

— le domaine vit en économie fermée, c'est-à-dire qu'il produit et consomme sa production ;

— les techniques sont rudimentaires et la production est surtout agricole ;

— le commerce est presque inexistant ;

— le cadre institutionnel est simplifié à l'extrême et les décisions sont prises par le Seigneur.

2 DESCRIPTION DU DOMAINE

a) Autour du château fort se trouve le village et les terrains dont les superficies ne dépassent guère 4 000 m².

b) La répartition des terres est la suivante :

— la réserve appartient au Seigneur ;

— la glèbe (ou sol cultivé) à l'Eglise ;

— le reste des terres aux paysans. Il était réparti en « manses » (lots concédés à des tenanciers et à leur famille) de dimensions

variables. Les tenanciers sont logés dans des habitations sur leurs lots :

- ils en tirent les produits dont ils ont besoin ;
- ils fournissent au propriétaire des redevances :
  - soit en argent ;
  - soit sous forme de produits ;
  - soit sous forme de services.

3 EXPLOITATION DU DOMAINE

Elle se fait en commun par les villageois qui doivent plusieurs jours de **corvées** par semaine. Quant à l'Eglise elle reçoit la dîme, c'est-à-dire le dixième de la récolte.

L'économie domaniale dans laquelle le travail humain constitue de loin le plus important des facteurs de production s'appuie sur le servage et l'esclavage.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N 34

Lisez ce texte :

L'autarcie économique est un régime dans lequel une collectivité humaine s'efforce de se suffire à elle-même sur le plan de la production. Les échanges se font à l'intérieur de la collectivité qui vit repliée sur elle-même et en circuit fermé.
Cette forme d'organisation économique a été celle des grands domaines (villa) du Moyen Age. Plus récemment, elle a été voulue par les régimes hitlérien et stalinien.
Il est évident que l'autarcie économique entraîne certaines privations puisque les membres de la collectivité ne peuvent consommer que leur seule production et ne disposent pas forcément des matières premières nécessaires à la fabrication de tous les biens. Dans ces conditions, l'autarcie s'accompagne de la fermeture de toutes les frontières.
Certains pays disposant d'un empire colonial important ont pu avec leurs colonies s'organiser en autarcie économique. La France n'a pas échappé à cette tendance.

- Quelles sont selon vous, les grandes différences entre **l'économie domaniale** et **l'autarcie économique ?**

LEÇON N° 35

L'ÉCONOMIE ARTISANALE ET CORPORATIVE

L'économie artisanale succède à l'économie domaniale car l'autorité royale s'étend et s'affirme : le roi soumet les nobles à son pouvoir et l'affranchissement des serfs aboutit à la création de la petite propriété agricole.
L'élargissement des besoins entraîne la spécialisation du travail et crée un échange entre villes et campagne d'où créations d'artisans et de commerçants.

1 CARACTÈRES DE L'ÉCONOMIE ARTISANALE

L'artisanat tend à satisfaire les besoins liés à la vie urbaine ou rurale :

— ses fondements juridiques reposent sur le principe de la propriété privée des moyens de production (outils) ;
— son organisation fut souvent de type corporatiste ;
— le travail artisanal ne met en œuvre qu'une technique sommaire et peu progressive ;
— l'artisan est producteur indépendant : il possède lui-même les moyens de production et fournit lui-même le travail nécessaire ;
— il travaille pour un marché local et uniquement sur commande : c'est du travail **unitaire ;**
— les artisans sont soumis à des règles professionnelles strictes. La hiérarchie y est bien établie : maîtres, compagnons et apprentis ;

— il est à noter que la réglementation très stricte de la corporation empêche l'économie artisanale de se développer, les initiatives privées n'étant guère admises ;
— l'artisan a de petits moyens car sa production est faible et correspond d'ailleurs à une consommation limitée aux strictes besoins.

Cependant, le maintien des foires, des marchés, peut permettre au commerce de se développer et les échanges vont bientôt se monnayer : à partir de Saint Louis, la monnaie royale se répand, se substituant à toutes les formes de troc jusque-là encore en pratique.

2 MOTIFS DE LA SURVIVANCE DE L'ARTISANAT

Le travail artisanal, outre l'indépendance qu'il offre à l'artisan, présente encore, par rapport à la grande industrie, des avantages sérieux chaque fois que la tâche à accomplir ne peut être traitée « en série », « à la chaîne », mais requiert au contraire une action localisée et de nature partiellement imprévisible. C'est ainsi que la recherche d'une fuite d'eau, la réparation d'une voiture ou d'un circuit électrique sont l'apanage de l'artisan.
Ajoutons que cette forme de travail permet à l'artisan de faire l'apprentissage de la psychologie et du rôle de l'entrepreneur et de passer de l'état de travailleur à celui de petit capitaliste.

3 L'ORGANISATION CORPORATISTE DE L'ÉCONOMIE

L'organisation du travail dans le système corporatif tend à éviter l'anarchie et la tyrannie du système féodal, mais surtout à soumettre chaque corps de métier à l'autorité des groupements professionnels puissants. Il convenait aussi de donner aux travailleurs les notions des méthodes de travail. L'ordonnance de Villers-Cotterêts, en 1539, réglementa la vie du travailleur corporatif instituant notamment un long apprentissage sous l'autorité de **maîtres.** L'exercice de la profession était soumis à des lois strictes qui subsistèrent jusqu'à la révolution de 1789 : la loi du 2 mars 1791 en supprimant les corporations rétablit le principe de la **liberté du travail.**

Dissertation.

LES MÉTIERS AU MOYEN AGE

« L'ensemble des ouvriers qui travaillent d'un même métier constitue la communauté du métier ou le corps de métier qu'on appellera plus tard la corporation. Il y a une sorte de hiérarchie entre les métiers. Les uns passent pour plus nobles que les autres et ce sont, en général, les métiers de luxe ou ceux qui travaillent particulièrement pour les églises et les seigneurs (comme sont ceux des orfèvres, des barilliers, des imagiers sculpteurs, des armuriers). Et chaque métier par souci de cette hiérarchie, comme aussi par goût naturel de l'indépendance, est étroitement attaché à sa réglementation propre. Mais tous sont organisés selon les mêmes principes fondamentaux, à savoir que le métier est un monopole, qu'on n'y peut entrer que selon les statuts, et qu'il ne peut y avoir d'ouvriers indépendants que pour des métiers mal définis ou des travaux passagers .»

(Extrait de « la Vie quotidienne au temps de Saint Louis », par Edmond Feral. Hachette.)

Après avoir lu ce texte et la leçon précédente estimez-vous regrettable la lente disparition de l'artisanat dans nos économies modernes ?

L'ÉCONOMIE CAPITALISTE

On peut dire que l'économie capitaliste doit sa naissance à deux principes juridiques créés par la Révolution française de 1789 :

1° **Le principe du droit de propriété,** garanti par la Déclaration des Droits de l'homme et du citoyen et sanctionné par l'article 544 du Code civil : « La propriété est le droit de jouir et de disposer des choses de la manière la plus absolue pourvu qu'on n'en fasse pas un usage prohibé par les lois et par les règlements. »

Le droit de propriété entraîne :

a) Le droit d'accession à la production de son ou de ses biens (art. 546) : « La propriété d'une chose, soit mobilière, soit immobilière, donne droit sur tout ce qu'elle produit et sur ce qui s'y unit accessoirement, soit naturellement, soit artificiellement ».

b) Ainsi que **le droit de transmettre** l'acte de propriété par **héritage** (art. 711) : « La propriété des biens s'acquiert et se transmet par succession, donation entre vifs ou testamentaire et par l'effet des obligations ».

2° **Le principe de la liberté individuelle** qui se traduit en économie par la liberté de choisir son activité professionnelle. Ces principes conduisent à des associations d'individus qui — mettant leurs **capitaux** en commun — peuvent investir des sommes suffisantes et nécessaires à la création de **sociétés par actions.** Le capital est divisé en **actions.** Le **capitaliste** n'est responsable qu'à concurrence de son apport.

L'apparition du machinisme au XIX^e siècle et son développement conduisent à une division de la structure sociale :
— d'une part, les **salariés** ne disposant pas suffisamment de capitaux acceptèrent de travailler pour le compte de capitalistes moyennant une rémunération ;
— d'autre part, les **capitalistes** qui disposeront de **revenus** procurés par leur capital.
On voit donc que le **système capitaliste** repose sur la recherche du profit maximum. La forme du système implique la propriété privée des moyens de production, la libre disposition de leur force de travail par les travailleurs, l'Etat n'intervenant pas directement.

1 LE DÉVELOPPEMENT DU MACHINISME ET LE RÉGIME DU TRAVAIL SALARIÉ

A l'évolution du machinisme correspond une transformation du régime du travail salarié. La nécessité d'accroître le **capital** a obligé d'augmenter la production et a imposé de réglementer en l'assouplissant progressivement le régime salarial :
— le droit de grève est reconnu en 1864 ;
— la légalité des syndicats est reconnue en 1884 ;
— la réglementation du travail aboutit au Code du Travail (1906) que les régimes des conventions collectives tempèrent à l'intérieur de chaque entreprise ;
— les accords Matignon de 1936 font aboutir la semaine de 40 heures et la loi sur les congés payés ;
— à partir de 1945, les délégués du personnel et les comités d'entreprise défendent les intérêts professionnels, sociaux et économiques des travailleurs ;
— Les vœux de participation des travailleurs à la gestion des entreprises restaurent la **dignité du travail.**

2 LA DIVISION DU TRAVAIL

Le développement du machinisme et du capitalisme a entraîné une accélération rapide du progrès technique qui a nécessité d'instaurer une méthode d'organisation scientifique du travail (Taylor pour l'Amérique, Fayol pour la France ont été les initiateurs).

3 PRINCIPE DE BASE DE L'ORGANISATION SCIENTIFIQUE DU TRAVAIL

L'organisation scientifique du travail repose sur l'obligation de substituer aux méthodes empiriques une **méthode scientifique** qui conduit à la **division du travail,** qui conduit à la **séparation des tâches** impliquant la **responsabilité** de chacun (de l'ouvrier au directeur) et sa **spécialisation.**

Sur le plan économique et social, les conséquences du développement du machinisme ne sont pas toutes positives :

— le service d'une machine impose un rythme pénible et souvent fastidieux (monotonie du travail) ;

— la spécialisation trop poussée — aussi bien pour l'individu que pour l'entreprise — condamne à une activité spécifique ;

— enfin le développement du machinisme soulève le problème du « **chômage technologique** » ou « chômage temporaire » dû au remplacement d'un certain nombre de travailleurs par une machine effectuant la même tâche.

Encore faut-il insister sur le caractère transitoire du chômage technologique et dire que le progrès technique entraîne, à la longue, une amélioration du niveau de vie et la création de tâches nouvelles.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 36

Répondre aux questions suivantes :

1° Quelles sont les avantages et les inconvénients de la liberté d'entreprise ?

2° Quels sont les avantages et les inconvénients de la division du travail ?

LEÇON N° 37

L'ÉCONOMIE COLLECTIVISTE

Le système collectiviste est celui de l'Union Soviétique.

1 LE RÉGIME COLLECTIVISTE

L'article 4 de la Constitution de l'U.R.S.S. détermine le régime de l'économie collectiviste.

La base économique de l'U.R.S.S. est constituée par le système socialiste de l'économie et la propriété socialiste des **instruments et moyens de production** établis à la suite de la liquidation du système capitaliste de l'économie, de l'abolitilon de la propriété privée des instruments et moyens de production et de la suppression de « l'exploitation de l'homme par l'homme ».

A la propriété individuelle du capital a été substituée la propriété collectiviste comme le définit l'article 5 de la même Constitution.

La propriété socialiste en U.R.S.S. revêt soit la forme de propriété d'Etat (bien du peuple entier), soit la forme de propriété coopérative et kolkhozienne (propriété de chaque kolkhoze), propriété des usines coopératives.

2 LA PLANIFICATION

L'économie collectiviste repose sur l'économie planifiée. La planification acquiert, en régime collectiviste, une importance qu'elle n'a pas dans les autres systèmes économiques car elle met en jeu non seulement le sort des entreprises mais le sort du

régime, car toute erreur de planification risque d'entraîner un constat d'erreur économique mettant en difficulté l'aristocratie responsable.
Les plans sont généralement établis sur cinq ans et peuvent viser un secteur d'activité particulier (le VII[e] Plan était septennal 1959-1965 : il visait à augmenter le niveau de vie par le développement des industries de consommation).

3 LES MOYENS DE PRODUCTION

a) **Industrie.**

Toutes les industries sont des industries d'Etat dont l'unité de base est constituée par **l'usine ;** de même qu'en régime capitaliste les exploitations industrielles peuvent donner lieu à une **concentration horizontale** (entreprises exerçant une activité similaire) ou à une **concentration verticale** (groupements d'entreprises d'activités complémentaires).

b) **Agriculture.**

L'organisation de la production agricole repose sur deux catégories d'exploitation dont la réglementation est fixée par les articles 7 et 8 de la Constitution de l'U.R.S.S.

Article 7. — Les entreprises collectives dans les kolkhozes et dans les organisations coopératives, avec leur cheptel vif et mort, la production fournie par les kolkhozes et les organisations coopératives.
Chaque foyer kolkhozien, outre le revenu fondamental qu'il tire de l'économie kolkhozienne collective, a, uniformément au statut de l'acte agricole, la jouissance personnelle d'un petit terrain attenant à la maison et il possède en propre une économie auxiliaire sur le terrain, une maison d'habitation, du bétail productif, de la volaille et le petit matériel agricole.

Article 8. — La terre occupée par les kolkhozes leur est donnée en jouissance gratuite pour une durée illimitée, c'est-à-dire à perpétuité.

a) **Les kolkhozes** sont des exploitations rurales appartenant à l'Etat. Leur étendue moyenne est de 5 000 hectares (il y en avait 78 900 en 1957. La terre et les produits sont à la collectivité).

b) **Les sovkhozes** sont des fermes-modèles d'Etat.
L'organisation de la distribution dépend étroitement de celle des secteurs industriel et agricole et l'on y trouve de ce fait, à côté du secteur d'Etat, un **secteur coopératif** et un **secteur libre kolkhozien** alimenté par la fraction de la production agricole excédent la part retenue par l'Etat conformément aux impératifs du Plan.

4 RÉGIME PARTICULIER DU TRAVAIL

La liberté du travail en régime collectiviste est soumise à des règles que l'article 12 de la Constitution définit :

« Le travail en U.R.S.S. est pour tout citoyen apte au travail un devoir et une question d'honneur, selon le principe : « Celui qui ne travaille pas ne doit pas manger ».
En U.R.S.S. est appliqué le principe du socialisme : « De chacun selon ses capacités à chacun selon son travail. »
De ce fait, le travailleur est soumis à une **autorité coercitive** qui se traduit par :

— la lutte contre « l'absentéisme » du travail ;
— la méconnaissance du droit de grève ;
— l'orientation professionnelle très poussée qui aboutit à une spécialisation ;
— des transferts et des « recyclages » de travailleurs et parfois même de population.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 37

Recherchez les éléments qui différencient une entreprise de type collectiviste d'une entreprise de type capitaliste.

6.
l'évolution des systèmes

LEÇON N° 38

LA PREMIÈRE RÉVOLUTION INDUSTRIELLE

L'importance des découvertes scientifiques et l'utilisation de nouvelles sources d'énergie (charbon, houille blanche et pétrole) eurent pour effet une véritable révolution des moyens de production. L'ère artisanale qui a duré jusqu'au XIX^{e} siècle fait place à l'ère industrielle et le travail des machines se substitue au travail manuel. Cependant, cette révolution, techniquement réussie au départ, a des répercussions vivaces dans le domaine social et économique. Non seulement les techniques changent mais les esprits habitués jusqu'en 1850 à une routiné de fonctionnement ont à faire face à une nouvelle technologie, à une nouvelle façon de concevoir.

Le travail unitaire fait place au **travail en série** qui permet d'accroître la **production** et les progrès du machinisme se traduisent par le triomphe de la **grande industrie** groupant des milliers d'**ouvriers** sous la direction d'**ingénieurs.**

1 ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION

La grande **industrie** a augmenté progressivement sa production ; pour ne donner qu'un exemple la production de la fonte et de l'acier a triplé dans le monde entre 1880 et 1914. Mais la spécialisation des outillages obligent les usines à spécialiser leur production, c'est-à-dire à fabriquer seulement quelques types de produits ; certaines fabrications massives conduisent à la **surproduction,** c'est-à-dire à une production qui excède la demande commerciale.

La production agricole a suivi la même progression que la production industrielle. Son accroissement s'est fait de deux manières différentes, soit par culture **intensive** en obtenant, par des procédés meilleurs des rendements plus forts, soit par la **culture extensive** en étendant la superficie des terres cultivées. En quarante ans la production de blé a doublé dans le monde, 50 millions de tonnes en 1870, plus de 100 millions en 1910. La production de sucre a quintuplé : 20 millions de quintaux en 1860, 108 en 1900. La production mondiale de coton a triplé de 1870 à 1900.

2 EXODE DES POPULATIONS RURALES VERS LES VILLES

La décadence des petites industries rurales, le chômage d'un nombre croissant de travailleurs des champs dû au progrès de la mécanisation agricole, ont accéléré, dans la plupart des pays de grande industrie, l'exode des populations campagnardes vers les centres industriels en quête de main-d'œuvre. En Angleterre le pourcentage de la population rurale est tombé de 35 à 20 % de 1870 à 1914 ; en France de 70 à 50 % pendant la même période. Une population de plus en plus nombreuse d'ouvriers et d'employés salariés est venue s'implanter dans les grandes villes industrielles.

3 LA SITUATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE

L'accroissement de la production n'a pas procuré dans l'immédiat un bienfait à la population ouvrière. Le capitalisme naissant ne cherchait au départ que le profit. La condition des ouvriers

devient très pénible, ils travaillent fréquemment 15 à 16 heures par jour. Le salaire moyen à Paris est de 2,40 F et celui des enfants embauchés souvent dès 8 ans très inférieur à 1 F.

Cette situation qui se retrouve dans la quasi-totalité des pays en progrès industriel aura pour conséquence des revendications souvent justifiées.

4 RÉVOLUTION SOCIALE

La misère des ouvriers, le sentiment d'insécurité font naître une classe sociale nouvelle formée par des salariés vivant au jour le jour. C'est le prolétariat.

Le climat est favorable au développement des idées nouvelles qui, à partir de 1830, se manifestent sous le terme de socialisme.

Les précurseurs du socialisme sont : Saint-Simon (le saint-simonnisme) et Charles Fourier (le fouriérisme).

Saint-Simon tout en confiant à l'Etat le soin de contrôler les fonctions sociales souhaite le développement de l'industrie et la suppression de « l'exploitation de l'homme par l'homme ». Dans son système, les banques doivent se développer.

Charles Fourier propose une organisation fondée sur des groupes ou communautés appelés « phalanstères ». Il préconise une juste répartition des produits et souhaite la diminution du nombre d'heures de travail.

A cette époque, les organisations syndicales prennent naissance notamment en Angleterre sous le nom « d'unions ».

A cette époque également, Karl Marx pose les bases du socialisme scientifique dans le « Manifeste communiste ».

5 LE DÉVELOPPEMENT DU CAPITALISME

Grâce à la révolution industrielle, l'expansion devient extraordinaire : c'est l'âge des chemins de fer, leur construction va demander l'emploi de milliers d'ouvriers occupés à des travaux à long terme (percement de tunnels notamment), le développement des aciéries, l'accroissement de la production de charbon, etc.

Cette expansion industrielle conduit à un développement économique sans précédent. Les usines en se groupant concentrent leur capital, les banques deviennent nécessaires et puissantes. Le commerce devient d'autant plus prospère que les droits de douane tendent à diminuer dans le cadre du libre-échange.

6 LE SYNDICALISME

En 1864, les ouvriers français obtiennent le droit de grève ; en 1884, les syndicats professionnels sont autorisés et, en 1895, on fonde en France la Confération Générale du Travail. C'est surtout après la guerre de 1919 que le syndicalisme se développe et après 1945 on reconnaîtra que « le monde du travail organisé » est une des forces de la nation. Les constitutions reconnaissent le droit syndical. Les nationalisations répondent à une vieille revendication ouvrière.
Les formules nouvelles d'association capital-travail ouvrent la voie à l'ère technicienne.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 38

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION DE LA HOUILLE ENTRE 1800 ET 1890

	1800	1841	1871	1890
	(en millions de tonnes)			
Royaume-Uni	10	35	117	134
France	1	3	13	26
Allemagne	1	3	29	70
Belgique	4	4	14	20
Etats-Unis	»	2	30	143
Autres pays	»	»	»	31

Question : Vous comparez les chiffres de production de la houille avec ceux actuels et vous direz pourquoi la progression tend à diminuer de nos jours.

LEÇON N° 39

L'ÉVOLUTION CONTEMPORAINE : L'ORDINATEUR

La seconde moitié du XX^{e} siècle sera celle de la révolution introduite par l'ordinateur.

Les ordinateurs sont des calculateurs électroniques capables de traiter une masse considérable d'informations dans un délai très bref. Les ordinateurs sont en train de pénétrer toutes les activités humaines. Ils contribuent non seulement aux réalisations les plus extraordinaires (voyages sur la Lune), mais aussi à la formation des décisions ce qui, dans le domaine économique, correspond à un bouleversement des méthodes.

1 LE CALCULATEUR ÉLECTRONIQUE

Le calculateur électronique est un ensemble composé par :

— une **unité centrale** composée de circuits arithmétiques ou logiques et d'une mémoire qui enregistre des données numériques et des programmes de calcul ;

— une **unité d'entrée** composée par des machines à écrire, des lecteurs de cartes perforées, des dérouleurs de bandes magnétiques... reliées directement à l'unité centrale ou indirectement par une ligne téléphonique ;

— des **unités de mémoire auxiliaire** (bandes magnétiques, disques magnétiques) qui complètent la mémoire centrale ;

— des **unités de sorties** ou imprimantes qui donnent les résultats du traitement de l'information. Ces unités de sorties peuvent être également des haut-parleurs, des tubes cathodiques, des traceurs de courbes, etc.

L'ordinateur est un exécutant qui effectue un programme de calcul sur des données entrées en mémoire. Le problème est analysé par un **analyste** qui décompose les questions à traiter. Le travail est ensuite confié à un **programmeur** qui trace le programme de travail de la machine. Ce sont ensuite les **perforateurs** qui interviennent pour enregistrer les données et les programmes. La surveillance du travail est confiée aux **opérateurs.**

Ces divers personnels sont des **informaticiens.**

2 HARDWARE ET SOFTWARE

On distingue dans le traitement de l'information :

1° **Le hardware** (la quincaillerie) qui est constitué par les équipements : unité centrale et unités périphériques décrites ci-dessus.

2° **Le software** constitué par les « programmes » et les instructions qui permettent au calculateur d'effectuer automatiquement son travail.

3 LA SITUATION DE L'INFORMATIQUE

Au 1er juillet 1968, le nombre des calculateurs électroniques dans le monde était estimé à 2 900 dont 1 300 étaient entrés en fonction depuis mars 1967.

En tête des pays on trouve les Etats-Unis avec 1600. Viennent ensuite la Grande-Bretagne avec 370, l'Allemagne et la France avec 180.

En France, très en retard, le parc des ordinateurs passe cependant de 170 à 257 de janvier 1968 à janvier 1969.

Les secteurs utilisateurs sont ceux de l'énergie (pétrole), de la chimie, de la sidérurgie. Le secteur des transports (contrôle du trafic) est en voie d'équipement ainsi que les secteurs des services et l'administration.

Les équipements sont produits pour la plus grande part par les Etats-Unis (80 %).

4 LA RÉVOLUTION DE L'INFORMATIQUE

Le rôle de l'ordinateur aujourd'hui est comparable à celui de la machine à vapeur qui a permis la révolution industrielle.

Les principaux effets des calculateurs sont les suivants :

— la rapidité du traitement de l'information en augmente la valeur et la puissance ;

— apparition de nouvelles applications (guidage d'engins balistiques, poursuite de satellites, enseignement programmé...) ;

— sur le plan social, ils créent de nouveaux emplois ;

— ils permettent de tenir compte des besoins individuels et de produire de la **qualité en série sur mesure ;**

— ils rendent possible la décentralisation des entreprises et de l'administration ;

— ils conduisent à des modifications de structure dans toutes les grandes entreprises où l'ordinateur prend progressivement en charge les tâches les plus fastidieuses ;

— ils préparent la création de véritables banques d'information (banques de données) auxquelles il suffira de s'adresser pour obtenir des informations dans les domaines les plus variés (juridique, médical, financier, état des marchés et des stocks, de l'emploi, etc.).

L'âge de l'ordinateur ne fait que commencer et il est trop tôt pour prévoir tout ce qu'il apportera de bouleversements dans la vie économique.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 39

Commentez le texte suivant :

« Le terme hybride « automation » a suscité de nombreuses discussions et beaucoup de confusion. Son emploi est aujourd'hui une convention nécessaire. On considère généralement qu'il recouvre trois secteurs :

1° L'intégration, en une chaîne **continue** de production (que le produit parcourt sans être touché par la main de l'homme) de diverses opérations effectuées séparément (...). Au secteur s'apparente étroitement la famille toujours plus nombreuse des machines-outils à cycle automatique, où la mise à poste de la pièce et son retrait sont souvent, pour une longue série, assurés sans intervention humaine (...).

2° Les dispositifs de rétroaction ou de « régulation automatique » munis de systèmes asservis (feedbacks ou closed loops) permettant l'ajustement du résultat effectif au résultat prévu.

3° Les calculateurs et ordinateurs électroniques (computers) capables d'enregistrer et d'accumuler des informations, puis, sur la base de celles-ci de faire des opérations mathématiques d'une complexité et avec une rapidité bien supérieures aux capacités du cerveau humain.

Ainsi, l'automation se distingue de « l'automatisme », ou, comme on dit parfois de « l'automatique » : ces termes recouvrent les aspects **techniques** de l'automatisation dont l'automation peut être considérée comme une étape historique présentant des caractères originaux. »

(Extrait du livre de G. Friedmann : « le Travail en miettes », page 206. Éditions Gallimard, collection Idées.)

LEÇON N° 40

ÉVOLUTION DES « TROIS SECTEURS » CONSÉQUENCES SOCIALES

Dans la troisième leçon (revoir cette leçon), nous avons distingué et défini les trois secteurs de l'activité productrice : secteur primaire, secteur secondaire, secteur tertiaire. Nous avons remarqué comment la structure économique qu'ils constituent se transformait au fur et à mesure de l'évolution de nos économies.

1 LES MUTATIONS DE STRUCTURE

Le développement économique est la conséquence de l'**industrialisation** (révolution industrielle), de l'accroissement de la **productivité** et de l'automatisation (révolution de l'ordinateur).

1re **étape :** Dans une première phase, l'industrialisation qui correspond au développement du secteur secondaire provoque un appel de main-d'œuvre dans les industries de transformations.

2e **étape :** Dans une seconde phase, la production industrielle permet au secteur primaire (agriculture, industries extractives) de se mécaniser et d'améliorer la productivité, ce qui a pour effet de diminuer les besoins de main-d'œuvre dans le secteur primaire.

3e **étape :** Dans une troisième phase, le besoin de machines toujours plus grand exige une formation d'ingénieurs, de techniciens et de main-d'œuvre qualifiée dont l'activité consiste à **servir la production** : les personnels de recherche, d'étude, d'organisation sont de plus en plus nombreux et mieux rémunérés.

4e **étape :** Dans une dernière phase, l'amélioration des revenus, conséquence du développement du progrès, provoque une demande de biens de consommation de plus en plus forte. L'économie devient **société de consommation.** L'activité se développe dans le secteur des transports, du commerce, des services. Les besoins de main-d'œuvre se développent sans cesse dans le secteur tertiaire **pour servir la consommation.**

2 LES CONSÉQUENCES SOCIALES.

Le passage de la main-d'œuvre d'abord du secteur primaire au secteur secondaire a pour conséquences sociales :

— l'abandon des campagnes et les migrations rurales. L'ouvrier agricole, le petit exploitant deviennent ouvriers d'usine et habitants des villes ou des faubourgs. Il y a rupture dans un mode de vie et difficultés d'adaptation ;

— la formation de vastes ensembles urbains à proximité des usines exposées plus ou moins aux risques de chômage.

Le passage de la main-d'œuvre du secteur secondaire vers me secteur tertiaire a des conséquences sociales opposées.

— d'une part, ce passage s'effectue au prix de graves souffrances (disparition de certains métiers, **chômage dit technologique**) parce que résultant des conversions et des transformations des techniques de production. Le risque de chômage est d'autant plus grand que les mutations sont plus rapides. Les travailleurs sont obligés de changer de profession ;

— d'autre part, le développement des services et de la consommation est certes un progrès et s'accompagne d'une amélioration du niveau de vie ; il fait naître cependant, lorsqu'il est trop rapide et lorsqu'il ne s'effectue pas harmonieusement, de nombreuses **insatisfactions** qui peuvent avoir des conséquences sociales dramatiques surtout chez les jeunes parce que leurs revenus ne leur permettent pas de profiter assez rapidement des profits du progrès.

	Evolution des effectifs depuis 100 ans		
	Secteur primaire	Secteur secondaire	Secteur tertiaire
1856	7 300 000	4 400 000	2 500 000
1931	7 700 000	7 000 000	6 300 000
1962	4 200 000	7 200 000	7 600 000
1965	4 000 000	7 500 000	8 100 000
1975	3 300 000	8 500 000	10 000 000

ÉVOLUTION DES TROIS SECTEURS

	1906	1921	1926	1936	1954	1962	1975 (estimation)
	En millions						
Population active ayant un emploi	20,5	21,2	21,2	19,4	20,2	19,5	21,8
Dont :							
Agriculture, forêts, pêche	8,8	9,0	8,2	7,2	6,4	3,9	3,3
Industries de transformation	5,9	6,1	6,9	5,7	6,7	7,4	8,5
Commerce, transports, services	5,3	5,8	5,8	6,3	6,8	8,2	10,0

Branches pour lesquelles l'augmentation de la population active est supérieure à 50 % entre 1954 et 1970.

	1954	1962	1970
	En milliers		
Pétrole, gaz naturel, carburants	48	63	80
Verre	48	59	73
Machines et appareils électriques	213	323	440
Automobiles et cycles	237	303	350
Produits des industries chimiques et du caoutchouc	308	370	430
Institutions financières	200	260	350
Total	1 054	1 378	1 723
Population active totale	18 874	18 887	20 140

Quels enseignements pouvez-vous dégager à la lecture de ces chiffres ?

LEÇON N° 41

L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

L'économie française se développe suivant une croissance rapide depuis la Seconde Guerre mondiale et dans le cadre du système capitaliste. Son régime d'inspiration libérale n'exclut cependant pas de nombreuses interventions de l'Etat. La planification n'y est pas obligatoire mais simplement indicative.

1 PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

Agriculture : Elle est exceptionnellement florissante et ses productions très variées. Les petites exploitations encore nombreuses tendent à disparaître et grâce au remembrement et à l'aménagement du territoire les grandes exploitations se développent. L'agriculture est une des mieux équipées du monde. Il lui reste à s'organiser pour **mieux vendre** et dans certains cas pour vendre des produits de meilleure présentation.

Industrie : Elle est relativement jeune et assez peu concentrée. L'industrie a souffert longtemps du manque de charbon qu'il fallait importer. L'apport de nouvelles sources d'énergie (houille blanche, pétrole, gaz naturel) a récemment facilité son développement.

Remarque : Les élèves se reporteront à leur géographie économique.

2 ÉVOLUTION DES STRUCTURES DE L'ÉCONOMIE

De 1800 à 1914 le taux de croissance de l'économie française ne dépassait pas 2,5 % par an en moyenne. Entre les deux guerres, ce taux était encore plus faible (1 % environ).
Depuis la Seconde Guerre il dépasse fréquemment 5 et 6 %. Ce développement est plus élevé que celui des Etats-Unis et du Royaume-Uni ; il est à rapprocher du développement de la population (25 % en vingt ans).

L'industrialisation du pays s'est accentuée en même temps que le développement de la productivité permettait dans l'agriculture de libérer de la main-d'œuvre pour l'industrie. Une mentalité de l'innovation s'est substituée à un désir trop intense de conservation, de routine et de thésaurisation. La décolonisation a été un facteur relativement favorable car les efforts ont pu être centrés pour une meilleure efficacité sur les points faibles du territoire métropolitain.

3 FAIBLESSE DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

Malgré son redressement depuis vingt ans, l'économie française doit encore faire face à de nombreux problèmes :

— achèvement de la modernisation de l'industrie notamment dans le domaine de l'automatisation ;
— aménagement du territoire au bénéfice des régions les plus pauvres ;
— modernisation de l'appareil commercial et des voies de communications ;
— accroissement des investissements ;
— augmentation des exportations.

4 QUELQUES CHIFFRES :

Millions de F	1966	1967	1968
Produit National Brut	531,9	572,4	625,1
Revenu National	398,4	428,5	475
Consommation privée	320,8	345,9	380,4
Exportations	77,1	82,3	89

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 41

Dessinez une carte de la France par départements.
Tracez les vingt et une circonscriptions d'action régionales.
Recherchez ensuite quelles sont les plus pauvres. Indiquez pourquoi.

LEÇON N° 42

L'ÉCONOMIE DES U. S. A.

L'économie américaine a atteint en deux cents ans un niveau de développement tel qu'elle a fait de l'Union l'Etat le plus puissant du monde.

1 CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES

L'économie des U.S.A. est une **économie dominante** qui doit son succès aux richesses naturelles exceptionnelles et au dynamisme de ses habitants.

L'initiative individuelle, l'entreprise privée, la liberté d'entreprendre, la volonté de réussir ont contribué au développement du système capitaliste.

L'accroissement du niveau de vie général (le revenu par habitant est près de trois fois plus élevé qu'en France) dissimule cependant de grandes inégalités sociales mais non pas le gaspillage qui caractérise toute société de consommation.

2 ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE

Après une croissance très élevée de 1917 à 1957 l'économie des U.S.A. connaît toutefois une **stagnation** relative et un taux d'investissement insuffisant et plus faible que celui des pays européens ou des sociétés collectivistes. Les Etats-Unis à leur

tour connaissent une inflation sévère et la valeur du dollar a été mise en cause au début de 1968.

Abandonnant leur dynamisme traditionnel les industriels adoptent une mentalité protectionniste alors que l'âge moyen de leur outillage augmente sensiblement. Plutôt que d'investir chez eux, ils préfèrent développer leurs investissements à l'étranger et surtout dans les pays du Marché Commun tandis que depuis 1958 la balance des paiements est en déficit permanent introduisant ainsi le déséquilibre dans les monnaies des autres pays.

3 LES RESSOURCES NATURELLES

L'abondance des richesses naturelles et leur exploitation ont favorisé le **gigantisme** américain.

L'agriculture : Elle est caractérisée par l'immensité des domaines, la productivité poussée à l'extrême et la surproduction malgré l'importance des exportations. La mévente oblige l'Etat à financer des stocks considérables ou à intervenir pour maintenir des prix assez élevés.

L'industrie : Elle dispose de matières premières abondantes et de sommes d'énergie presque inépuisables. La production de charbon représente le tiers de la production mondiale et celle d'énergie électrique la moitié de ce qui est produit dans le monde. Pour le minerai de fer, les Etats-Unis qui produisent la moitié de la production mondiale sont cependant obligés d'en importer encore du Brésil, du Canada et du Venezuela.

Les Etats-Unis entretiennent cependant près de 3 millions de chômeurs sur une population active de 80 millions et une population totale de 197 millions d'habitants.

4 QUELQUES CHIFFRES

Superficie : 9 363 000 km².

Densité au km² : 21.

Revenu national par habitant : 17 295 F.

Nombre de voitures par 1 000 habitants : 385.

TABLEAU RÉCAPITULATIF DE L'ÉCONOMIE DES ÉTATS-UNIS DE 1900 A 1972

	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1972
Population totale (millions hab.)	76	92	106	123	132	152	181	209
Blé (millions t)	14	17	27	24	22	28	39	42
Maïs (millions t)	53	73	81	53	62	78	110	139
Coton (millions t)	2 000	2 500	2 900	3 000	2 700	2 200	3 000	2 900
Bovins (millions têtes)	37	48	59	55	54	60	95	118
Houille (millions t)	244	455	600	487	462	505	413	533
Pétrole (millions t)	8	28	62	123	183	270	350	468
Énergie (milliards kWh)			40	100	180	400	800	1 854
Acier (millions t)	10	26	42	41	60	88	80	124
Aluminium (millions t)	3	21	62	104	260	870	1 800	3 700

Question : Observez les modifications de structures intervenues dans la production des Etats-Unis depuis le début du siècle. Certaines productions ont augmenté plus que d'autres. Pourquoi ?

LEÇON N° 43

L'ÉCONOMIE DE L'U. R. S. S.

L'Union des Républiques Socialistes Soviétiques est le troisième Etat du monde pour la population (233 200 000 habitants et 10 au km²) après la Chine et l'Inde, et la seconde puissance économique du monde.

1 CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉCONOMIE

L'économie de l'U.R.S.S. se développe dans le cadre d'un système collectiviste. Si les biens de production (outillage, usines) sont la propriété collective de la nation, la propriété individuelle est cependant maintenue pour le paysan kolhozien et pour le petit artisan.

La production est totalement dirigée par le Plan (Gosplan).

Les prix et les salaires très hiérarchisés sont fixés par l'Etat.

L'essor de l'économie date de 1929 (1er Plan) et a été obtenu par la priorité donnée aux productions de biens d'équipement industriels au détriment des productions de biens de consommation.

L'agriculture : Les productions de céréales sont très importantes et permettent de satisfaire la population et sont obtenues par 40 millions de personnes actives. La productivité est faible. Les kolkhozes sont des exploitations privées organisées en coopératives qui doivent livrer des quantités déterminées de produits à un prix taxé assez bas.
Les sovkhozes sont des fermes d'Etat. Les paysans kolkhoziens conservent la propriété de leur maison, de l'enclos et d'une partie du bétail. Ils peuvent vendre sur le marché l'excédent de leur production.

L'industrie : Le développement industriel a porté d'abord sur l'industrie lourde puis sur les biens d'équipement (biens du groupe A). De 1928 à 1956 la part de ces biens dans la production totale est passée de 40 % à 71 % alors que la part des biens de consommation (groupe B) est tombée de 60 % à 29 %.
Mais les plans quinquennaux depuis 1956 ont permis d'accroître très fortement la production de ces derniers relevant ainsi le niveau de la population.

TABLEAU RÉCAPITULATIF DE L'ÉCONOMIE SOVIÉTIQUE DE 1900 A 1972

	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1972
Population totale (millions hab.)	103		108	118	200	190	210	246
Blé (millions t)	11	23	9	27	32	31	60	85
Maïs (millions t)	1	2	1	3	—	7	10	15
Coton (millions t)	50	40	40	109	—	80	137	240
Bovins (millions têtes)	33	45	39	52	—	56	74	102
Houille (millions t)	16	25	8	49	166	260	510	655
Pétrole (millions t)	10	10	4	18	31	38	150	394
Énergie électrique (milliards kWh)				8,7	—	91	292	856
Acier (millions t)				5,5	19	27	51	125

ÉVOLUTION SECTORIELLE DE LA PRODUCTION (exemples).

	1964	1965	1966	1967	1970 (Plan)
I. — **Energie**					
Charbon (millions t)	554	578	585	595	665/675
Pétrole (millions t)	224	243	265	288	345/355
Gaz (millards m³)	110	129	145	159	225/240
Electricité (milliards kWh)	459	507	545	589	830/850
II. — **Industries métallurgiques**					
Acier (millions t)	85	91	96,9	102,2	124/129
Fonte (millions t)	62,4	66,2	70,3	74,8	94/97
Minerai de fer (millions t)	146	153	160	168	
III. — **Confort ménager**					
Réfrigérateurs (milliers unités)	1 134	1 675	2 204	2 697	5 300/5 600
Machines à laver (milliers unités)	2,9	3,4	3,9	4,3	—
Postes de radio (milliers unités)	4,8	5,2	5,8	6,4	7,5/8
Téléviseurs (milliers unités)	2,9	3,7	4,4	5	7,5/7,7

Observez l'évolution des principales productions de l'U.R.S.S. Effectuez des comparaisons entre l'économie de l'U.R.S.S. et l'économie des Etats-Unis.

LEÇON N° 44

L'ÉCONOMIE EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT : L'ALGÉRIE

Avant 1962, l'Algérie avait une économie **coloniale** liée à celle de la métropole et désorganisée par sept années de guerre et de violences.
Aujourd'hui, l'économie algérienne est sur la voie du développement.

1 CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES

Ces caractériques sont celles des pays sous-développés :
— l'Algérie est encore une économie agricole (deux tiers de la population vivant de l'agriculture) alors que 20 % du territoire sont consacrés à l'agriculture et que 3 % constituent réellement des terres cultivables ;
— l'Algérie possède une ressource naturelle : le pétrole ;
— l'Algérie possède un des taux de natalité les plus élevés, et sa population (12,5 millions d'habitants en 1970) augmente d'un million tous les trois ans. Les moins de 21 ans représentent 57 % de cette population ;
— l'Algérie possède un taux de chômage considérable : un tiers de la population active est sous-employée, un autre tiers est au chômage ;
— en 1962, le pourcentage des analphabètes était de 85 % ;

— la femme algérienne restée « sous le voile » est maintenue hors du circuit productif ;
— les disparités sont énormes entre la capitale et la campagne (le bled).

2 LE CADRE STRUCTUREL

La propagande officielle laisse entendre que l'Algérie est un pays socialiste. Mais les Algériens refusent la conception du socialisme fondé sur la lutte des classes.
En fait, l'économie algérienne repose sur le système du **capitalisme d'Etat.** A côté d'un secteur privé traditionnel et d'un secteur dit autogéré par des Assemblées de travailleurs se développent des « sociétés nationales » fortement centralisées contrôlées par l'Etat et par une nouvelle technocratie constituée d'hommes d'affaires, de cadres supérieurs et de hauts fonctionnaires.

3 L'AGRICULTURE

Le vignoble représente le tiers de la production agricole et le vin représente la moitié des exportations agricoles. Des surplus considérables de vin recherchent des débouchés. La reconversion du vignoble pose des problèmes techniques difficiles (irrigation pour d'autres cultures).
L'Algérie doit par ailleurs importer des produits alimentaires. Avant l'indépendance, on comptait 22 000 colons européens exploitant 2 725 000 hectares (2/5 des terres cultivables) et 630 700 propriétaires algériens (fellahs) se partageant le reste. Depuis l'indépendance, les terres des européens sont gérées par une **Assemblée générale des travailleurs** qui désigne le **Conseil des travailleurs.** Ce dernier choisit dans ses membres un **Comité de gestion** dont la mission est de préparer les décisions et d'en assurer l'exécution. Ce secteur autogéré produit la moitié du revenu agricole et assure la presque totalité des exportations de vin, de légumes frais, d'agrumes.
A côté de ce secteur, on observe que le secteur privé s'organise en coopératives pour les approvisionnements et pour la vente.

4 L'INDUSTRIE

Les efforts de l'Etat portent sur l'industrialisation de l'Algérie. Le point de départ de cette industrialisation est le pétrole et le gaz naturel. Aujourd'hui, l'Algérie vend son pétrole brut et, grâce aux recettes, s'efforce de créer les industries suivantes :

— liquéfaction des gaz (Skikda) ;

— raffinage (Arzew et Skikda) ;

— pétrochimie (ammoniac, engrais, nitrates) ;

— sidérurgie (fonte, tuberies, aciéries, laminoirs) ;

— textile et cuir (en vue de couvrir la totalité des besoins nationaux) ;

— électricité ;

— ciment.

Ensuite, l'Algérie projette la mise en œuvre d'industries de constructions mécaniques et électriques.

Cette industrialisation progressive qui porte **d'abord** sur les **industries de base** contribuera à résorber le chômage et à réduire l'émigration des travailleurs (vers la France notamment).

Dans l'industrie algérienne, le secteur autogéré est peu important (15 000 travailleurs sur 130 000). Les usines sont gérées par de **grandes sociétés nationales** et des **sociétés d'économie mixte** (la propriété est partagée entre l'Etat et les capitaux privés).

5 CONCLUSION

L'Algérie prépare les moyens de son développement. Le démarrage véritable n'aura lieu que plus tard lorsque apparaîtront les industries de transformation (mécaniques).

Il ne sera vraiment possible que lorsque la main-d'œuvre sera devenue qualifiée. C'est pourquoi le problème le plus urgent est aujourd'hui celui de l'enseignement et de la formation professionnelle. Un quart du budget de l'Etat est actuellement consacré à l'Education nationale.

AIDE AUX PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Source C.A.D.

Pays	Montant de l'aide totale (en millions de $)	Montant de l'aide publique (en millions de $)	Rapport entre l'aide totale et le revenu national	Rapport entre l'aide publique et le revenu national	Montant de l'aide totale par habitant en $	Montant de l'aide publique par habitant en $
			%	%		
France	1 380,5	995,9	3,06	2,21	29,37	21,19
Allemagne	681,4	426,9	1,00	0,60	12,43	7,79
Grande-Bretagne	836,7	416,7	1,31	0,65	15,67	7,80
Etats-Unis	4 520,0	3 606,0	1,00	0,80	24,21	19,31

Ces chiffres permettent de constater l'effort accompli par la France en matière d'aide aux pays en voie de développement.
Quels avantages économiques la France peut-elle tirer d'une attitude aussi généreuse ?
Quelles sont les causes de cette situation ?

LEÇON N° 45

LES ÉTAPES DU DÉVELOPPEMENT

1 LE SOUS-DÉVELOPPEMENT

Le sous-développement est une situation dans laquelle le revenu par habitant est faible malgré l'existence de ressources naturelles relativement abondantes. Les pays sous-développés qui se placent sur la voie du développement sont généralement exportateurs de matières premières (les ressources de leur sol ou de leur culture) et importateurs de produits manufacturés. Ils sont sous-industrialisés. Ils sont cependant des pays industrialisés. Dans une économie sous-développée, les équipements, les sources d'énergies exploitées, les moyens de transport font défaut et leur absence est un frein au développement.
Le passage du sous-développement à l'industrialisation se fait par étapes.

2 L'INDUSTRIALISATION

L'industrialisation est le fait d'une économie qui passe progressivement du stade artisanal et agricole au stade de l'industrie et de la **production en série.**
Les structures se transforment sous l'effet du progrès technologique mais au fur et à mesure que l'économie avance vers l'état d'économie industrialisée les **mutations de structure** deviennent plus lentes et les phénomènes quantitatifs de la croissance deviennent plus décisifs.
Avec l'industrialisation, le pays cesse d'exporter ses matières premières qu'il utilise. Il cesse d'importer des produits finis

qu'il fabrique. Progressivement, la structure de son commerce avec l'étranger se modifie : il devient exportateur de produits industriels alors que les produits alimentaires peuvent lui faire défaut ; il doit se les procurer à l'extérieur pour satisfaire une population plus nombreuse et plus exigeante parce que son revenu augmente.

3 LES PHASES DU DÉVELOPPEMENT

Nous distinguerons cinq phases :

— Dans la première, c'est le stade de la **tradition :** le rendement potentiel par individu ne peut pas dépasser un niveau maximum car les possibilités de la science et de la technologie font défaut ou ne sont pas exploitées.

— Dans la deuxième phase c'est le stade de la **transition** et de la recherche des conditions préalables au « démarrage » : apparition de types d'hommes animés de l'esprit d'entreprise et décidés à prendre des risques ; création des banques et apparition d'investissements dans les transports, les communications...

— Phase de **démarrage** (« take off ») : la modernisation devient l'objectif national et de nombreuses industries nouvelles sont créées. La phase de démarrage s'est située pour la France entre 1830 et 1860.

— Phase de **progrès vers la maturité :** développement continu et régulier et maintien d'un taux d'investissement élevé (10 à 20 % du revenu national). L'industrialisation s'accomplit en même temps que l'équipement s'accroît.

— L'ère de la **consommation de masse :** c'est la période au cours de laquelle se développe la production des biens de consommation et de services.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 45

Dressez la liste des pays dont l'économie est entrée :

1° Dans la phase du démarrage.

2° Dans la phase du progrès continu.

3° Dans l'ère de la consommation de masse.

Citez également des pays **européens** sous-développés.

7.
la croissance et l'équilibre

LEÇON N° 46

LA CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE

Il convient de faire une distinction entre la croissance, le progrès et le développement.

1 DÉFINITION DE LA CROISSANCE

La croissance est l'accroissement de la production.
La croissance est l'accroissement, d'année en année, du produit national exprimé en monnaie constante. Le taux de croissance annuel est le pourcentage d'augmentation de ce produit national.

2 DÉFINITION DU DÉVELOPPEMENT

Une différence essentielle et en même temps une liaison apparaissent entre croissance et développement : la croissance concerne l'évolution quantitative du phénomène, le développement concerne l'évolution des structures de l'unité considérée. Le second terme est à la fois la cause et la conséquence de la croissance.
Nous dirons : le développement est une croissance qui s'accompagne de transformations des structures. On parlera par exemple du développement d'une économie qui s'industrialise.

3 DÉFINITION DU PROGRÈS

Le progrès serait alors défini comme l'accroissement du produit ou du revenu national (croissance) par habitant.
Les pays sous-développés sont les pays dans lesquels le progrès est plus faible que dans les autres.
Cependant, le mot progrès utilisé seul reste vague. Il s'agit ici du progrès social. Mais il y a aussi le progrès technique qui constitue une « force motrice » du développement et peut être aussi récessif lorsqu'il apporte les « nuisances » dont souffre la société.

4 LES CONDITIONS DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

L'accroissement de la production qui définit la croissance est déterminé par un ensemble de forces qui sont :

— l'importance des ressources naturelles ;
— le niveau des revenus et des capitaux ;
— l'importance de la population ;
— la nature de ses goûts ;
— l'état de la technologie (progrès technique) ;
— la qualité de l'esprit d'initiative ;
— la présence d'institutions efficaces ;
— les qualités intellectuelles et le degré élevé de formation professionnelle de la population ;
— le niveau de l'épargne et de l'investissement.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 46

Question : A l'aide de votre manuel de géographie vous chercherez et vous ferez le tableau des productions françaises d'énergie (houille, pétrole, électricité...) sur cinq années.
Vous calculerez le taux de croissance.

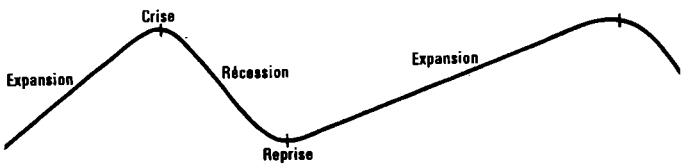
LEÇON N° 47

LES FLUCTUATIONS DE L'ÉCONOMIE

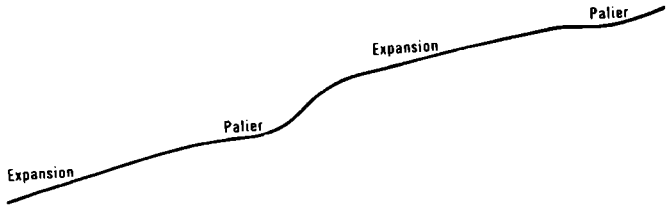
L'équilibre est une situation rarement réalisée dont l'activité économique tend à se rapprocher ou à s'écarter.
Les fluctuations économiques sont constituées par les mouvements de la conjoncture qui peuvent se succéder dans le temps et qui sont :

— l'expansion,
— la crise,
— la récession,
— la reprise.

La crise et la reprise ne correspondent pas forcément à des périodes. Elles sont en fait des « points de retournement » de la conjoncture. Elles sont visibles sur la courbe de production :



Mais, en réalité, la courbe de production n'a pas toujours cette forme. Les crises semblent ne plus exister et au lieu d'une réduction de la production (récession) on constate un simple ralentissement (un palier) dans l'expansion :



Les économistes d'autrefois croyaient que le mouvement décrit dans le premier graphique se reproduisait « aussi régulièrement que le mouvement des astres ». Ils parlaient de cycles. Le plus court durait 40 mois (cycle de Kitchin).
L'analyse découvrait encore un cycle (dit de Juglar) formé de deux cycles de Kitchin (7 ans) ou de 3 (10 ans). Enfin plusieurs cycles de Juglar formaient un cycle long dit de Kondrattieff variant entre 40 à 60 ans.
Aujourd'hui, nous préférons parler de fluctuations et nous ne croyons pas à leur régularité cyclique.

1 LA CONJONCTURE ET LES « VARIABLES ÉCONOMIQUES »

Conjoncture n'est pas synonyme de situation. Le mot conjoncture (à ne pas confondre avec conjecture qui signifie supposition) est employé pour désigner l'état actuel de la situation économique et des principaux mouvements liés les uns aux autres.
Décrire une situation c'est se limiter à l'observation du présent.
Décrire une conjoncture c'est s'intéresser à la tendance des mouvements économiques.
Etudier la conjoncture c'est observer les développements des fluctuations et les expliquer.
Le mouvement économique est généralement décomposé en quatre éléments « ou variables ».

— la variable **saisonnière** qui décrit un mouvement qui se reproduit chaque année au rythme des saisons ;

— la variable **conjoncturelle** qui décrit les phases d'expansion et de récession, de crise et de reprise ;

— la variable **séculaire** qui décrit les mouvements de longue durée : la tendance d'une époque telle que la croissance ;

— la variable **accidentelle** (ou encore aléatoire ou stochastique) qui résulte du hasard et décrit les événements irréguliers que seul le hasard fait intervenir dans la marche des affaires : une guerre, un mouvement d'opinion inattendu...

Remarquons que ces quatre variables agissent en même temps : un mouvement de reprise conjoncturelle peut coïncider avec l'intervention d'une variable accidentelle, s'inscrire dans une période de croissance séculaire et se situer très précisément au moment de l'année où intervient la reprise saisonnière. Le mouvement conjoncturel est alors accentué.

2 LES INDICATEURS DE LA CONJONCTURE

Les indicateurs de conjoncture sont des instruments d'observation à la disposition des conjoncturistes et des autorités économiques.

Pour suivre les mouvements de la conjoncture il faut disposer d'instruments statistiques que l'on utilise comme indices de situation.

Nous pouvons savoir s'il fait froid ou chaud mais nous avons besoin d'un thermomètre pour nous donner la précision voulue du degré objectif. De même nous avons besoin du baromètre pour nous renseigner avec quelques heures d'avance sur l'évolution du temps.

Pour l'économiste, les **indicateurs de conjoncture** ou indices sensibles sont des thermomètres alors que les **indices précurseurs** sont des baromètres.

Indicateurs sensibles. Distinguons :

— les indicateurs représentatifs du niveau de l'activité économique : la consommation d'énergie, les statistiques de l'emploi, les marchandises chargées par la S.N.C.F., le chiffre d'affaires des grandes entreprises ;

— les indicateurs représentatifs du niveau de consommation (immatriculation d'automobiles, chiffre d'affaires des grands magasins) ;
— les indices rapides : consommation hebdomadaire d'électricité.

Indices précurseurs. Ils annoncent l'événement :

— les offres d'emplois non satisfaites (une progression traduit la poursuite de l'expansion) ;
— la durée hebdomadaire du travail (la réduction annonce le chômage et la récession) ;
— les carnets de commande des entreprises (s'ils sont bien garnis l'activité des mois suivants sera bonne).

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 47

Pourquoi les statistiques de la consommation d'énergie dans l'industrie, les statistiques de l'emploi, les statistiques des marchandises chargées par la S.N.C.F. permettent-elles de mesurer l'activité économique ?

LEÇON N° 48

L'EXPANSION DANS L'ÉQUILIBRE

L'expansion est caractérisée par l'accroissement de la production en quantité dans les différentes branches de l'activité économique.

1 LES FACTEURS (OU CAUSES) DE L'EXPANSION

Les causes de l'expansion sont :

— le développement de la demande globale (consommation, investissement, exportation) ;

— la disponibilité des facteurs de production (facteur humain ou main-d'œuvre, facteurs financiers, équipement...) ;

— un taux d'intérêt relativement faible ou tout au moins inférieur au taux du profit attendu d'un investissement supplémentaire.

2 LES EFFETS DE L'EXPANSION

Les effets de l'expansion sont :

— la hausse des revenus ;

— l'accélération de la demande de consommation ;

— l'augmentation de l'épargne et des possibilités de financement ;

— le besoin d'investissement ;

— l'accroissement des importations nécessaires au maintien du rythme de progression de la production ;

— la réalisation progressive du **plein emploi** de la main-d'œuvre et des équipements ;

— la lente montée des prix.

3 LE PLEIN EMPLOI

Le plein emploi est une situation dans laquelle les facteurs de production (main-d'œuvre et capitaux) sont totalement mobilisés par l'activité économique.

L'expansion exige des moyens de produire toujours plus importants et une main-d'œuvre de plus en plus nombreuse.

Ainsi, en période d'expansion, le plein emploi de la main-d'œuvre est-il rapidement approché et même réalisé.

Toute la main-d'œuvre disponible est au travail. Il n'y a pas de chômage et les statistiques des travailleurs sans emploi ne traduisent qu'un faible chômage dit technologique correspondant à ceux qui veulent changer d'emploi.

4 LES RISQUES DE L'EXPANSION : LE DÉSÉQUILIBRE

Si les investissements peuvent être financés régulièrement et accroître la capacité de production constituée par les équipements, il n'en va pas de même pour la main-d'œuvre qui constitue un facteur de production très peu extensible et beaucoup plus rigide.

Or, l'expansion exige pour se maintenir toujours plus de capitaux et toujours plus de main-d'œuvre.

Le nombre des éléments de la population active ne peut augmenter rapidement et la qualification du personnel ne s'obtient pas sans délai. Cette rigidité constitue un goulot d'étranglement de nature à ralentir l'expansion.

Il en va de même en ce qui concerne l'obtention des matières premières indispensables.

De plus, dans la période d'expansion, les prix montent régulièrement et risquent de ralentir l'élan de la demande. Les acheteurs retardent leurs achats.

Il n'en faut pas plus pour provoquer la récession qui est le ralentissement de la production consécutive au ralentissement de la demande.

Ainsi, on peut dire que l'expansion porte en elle à la fois les germes de l'inflation et de la récession.

Périodes	Nbre de mois	Caractéristiques générales		Variations			
				Prix		Production	
				%	Taux annuel de variation	%	Taux annuel de variation
1-1-50 à 6-1950	6	Arrêt de la hausse des prix	Stagnation	+ 1,2	+ 2,4	+ 3,4	+ 6,8
7-1950 à 2-1952	20	Inflation déclarée	Expansion	+ 38,2	+ 22,9	+ 19,7	+ 11,8
3-1952 à 3-1953	13	Stabilité	Récession	— 1,9	— 1,75	—	—
4-1953 à 9-1953	6	Stabilité	Reprise	— 2,6	— 5,2	— 0,8	— 1,6
10-1953 à 9-1955	24	Stabilité	Expansion	+ 2,4	+ 1,2	+ 13,3	+ 6,6
10-1955 à 5-1956	8	Inflation contenue	forte Expansion	+ 1,7	+ 2,55	+ 13,6	+ 20,4
6-1956 à 6-1957	13	Inflation sournoise	Expansion ralentie	+ 0,7	+ 0,6	+ 9,5	+ 8,8
7-1957 à 5-1958	11	Inflation déclarée	Expansion industrielle	+ 16,3	+ 17,8	+ 17,9	+ 19,5
6-1958 à 8-1959	15	Inflation amortie	Récession	+ 5,4	+ 4,3	— 7,1	— 5,7
9-1959 à 12-1959	4	Inflation maîtrisée	Reprise	+ 1,5	+ 4,5	+ 15	+ 4,5
1-1960 à 6-1961	18	Stabilité	Expansion	+ 1,8	+ 1,2	+ 12,7	+ 8,4
7-1961 à 12-1962	18	Inflation contenue	Expansion	+ 8,4	+ 5,6	+ 8,7	+ 5,8

Remarquez la liaison qui existe entre expansion et récession d'une part et variations de prix d'autre part.

LEÇON N° 49

LA RÉCESSION

La récession est caractérisée par des mouvements inverses de ceux de l'expansion : la production en quantité diminue ou bien, si elle continue à augmenter, elle augmente à un rythme beaucoup moins rapide que précédemment.

1 CAUSES DE LA RÉCESSION

La demande de biens de consommation durables (équipements ménagers, autos...) fléchit et les investissements nouveaux sont à peu près totalement arrêtés.

2 CONSÉQUENCES DE LA RÉCESSION

Des liquidités importantes sont constituées et restent sans emploi. Le crédit n'est plus demandé que pour financer des stocks qui ne se vendent pas et les banquiers refusent de prendre des risques dans ces conditions. Le pouvoir d'achat n'augmente plus pour stimuler la demande et il n'y a aucune raison pour que ce mouvement ne se perpétue pas.

Le mouvement de récession sera d'autant plus prononcé qu'il sera exagéré par des variables saisonnières de baisse ou qu'il

coïncidera avec une réduction de la production agricole due aux intempéries ou à la sécheresse. Mais tous les secteurs de l'économie ne sont pas également sensibles à la récession. Les secteurs les plus touchés sont ceux de l'équipement et des productions de biens durables.

3 RÉCESSION OU CRISE

Si la récession est cependant une crise mineure, il existait autrefois de véritables crises (dites aujourd'hui majeures) caractérisées par l'arrêt brutal de la hausse des cours et des prix et par leur baisse. Aujourd'hui, les prix ne baissent plus en raison de la rigidité des coûts et notamment des salaires. Il est devenu impensable de diminuer les salaires parce que les affaires marchent mal : tout au plus réduira-t-on la durée du travail. Signalons cependant des crises de reconversion qui se traduisent dans les secteurs touchés par des licenciements collectifs (mines de charbon par exemple).

4 LES PRINCIPALES CRISES ÉCONOMIQUES DANS LE PASSÉ

Au XIX^{e} siècle, le mouvement économique a eu une apparence cyclique et s'est trouvé marqué par une série de crises de surproduction :

— 1882
— 1890 — 8 ans après
— 1900 — 10 ans après } moyenne : tous les 8 ans.
— 1907 — 7 ans après

En 1914, une crise économique était prévue. Elle fut d'une autre nature.

En 1921, il s'agit d'une crise de reconversion, conséquence du passage d'une économie de guerre à une économie de paix : une baisse des prix généralisée fait suite au mouvement de hausse résultant de l'importance de la consommation d'après-guerre.

En 1929 enfin, il s'agit d'une crise particulièrement violente qui affecta presque tous les pays et particulièrement les Etats-Unis d'Amérique.

Pour 1945, après la Deuxième Guerre mondiale, les économistes avaient prévu une crise de reconversion du genre de celle de 1921. Elle ne s'est pas manifestée et, depuis 1930, aucune crise économique majeure ne s'est produite dans le monde.

5 LA GRANDE DÉPRESSION DE 1929

Après la crise de 1921, l'Europe connaît une période d'essor assez remarquable. De 1925 à 1929 la production progresse de 30 %. Les marchés financiers surtout aux U.S.A. sont le siège d'une activité considérable : en dix ans, le montant des émissions d'action a été multiplié par 6.

Déjà, le pétrole et l'automobile bénéficient d'un développement extraordinaire. Dans de nombreux pays, les coûts de production sont abaissés grâce à la mécanisation. L'optimisme est à son comble.

Brusquement, les prix de gros chutent de 30 % alors que leur baisse n'avait jamais dépassé 16 %. Aux Etats-Unis, les titres de bourse perdent un tiers de leur valeur en quelques jours. La baisse commence un certain vendredi 18 octobre 1929 (vendredi noir). Aussitôt dans les pays capitalistes c'est la chute de la production, les faillites, le chômage (13 millions de chômeurs aux U.S.A., 6 millions en Allemagne), la misère pour certains.

En France, la crise a eu des répercussions sérieuses en 1930 et la reprise a été très longue à se manifester. En 1939, à la veille de la dernière guerre, notre économie n'était pas encore totalement rétablie.

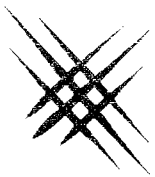
6 LA REPRISE

La reprise de l'expansion n'est pas spontanée car consommateurs et producteurs restent sur la réserve.

L'Etat seul est assez puissant pour réaliser par l'investissement public la demande effective de nature à favoriser la reprise générale des revenus et de la production.

Encore faut-il qu'il ne cherche pas à financer des opérations d'envergure par la fiscalité. Non seulement celle-ci est difficile

à augmenter dans une telle période mais elle aurait des effets déprimants sur la demande.
L'Etat ne doit pas, dans ce cas, reprendre aussitôt ce qu'il distribue par ailleurs pour favoriser la demande de consommation par le renforcement du pouvoir d'achat.
Nous sommes placés ici dans un des rares cas où la création de monnaie pure et simple est justifiée sous réserve bien entendu d'envisager par la suite une action tendant à son annulation.



TRAVAIL PRATIQUE -

Question :
Quelles sont les entreprises les plus vulnérables à la récession ?
Quelles sont celles qui sont touchées tout d'abord ? Industries de biens d'équipement ? Industries de biens de consommation ?
Pourquoi ?

LEÇON N° 50

LES INTERVENTIONS DE L'ÉTAT

Un régime économique est libéral si trois conditions sont respectées :

— la libre concurrence entre les entreprises doit être totale ;
— les groupes privés ne doivent pas bloquer le libre jeu de la concurrence en imposant des conditions de prix et de quantités ;
— l'Etat doit s'abstenir d'intervenir dans la production et sur les marchés.

Un système d'intervention de l'Etat va à l'encontre du libéralisme économique dont la devise est « laissez faire, laissez passer ». La plupart des régimes capitalistes subissent à la fois les interventions de l'Etat et des groupes privés qui tendent à se protéger de la libre concurrence en formant des trusts ou des cartels ou en intervenant auprès des pouvoirs publics pour obtenir des « protections » ou des « faveurs ».

Il est normal que l'Etat intervienne dans la vie économique pour tenter d'assurer l'équilibre et de réaliser la croissance et le progrès.

Les modalités de l'intervention sont : la participation directe à la production, la réglementation, les actions concertées et spécifiques, la planification.

1 LA PARTICIPATION DIRECTE A LA PRODUCTION

L'Etat participe directement à la production par les entreprises dites du **secteur public.**

Le secteur public comporte divers types d'exploitation. On distingue, notamment, les exploitations publiques, les entreprises nationalisées et les exploitations mixtes.

a) **Les exploitations publiques** sont :

— des exploitations soumises au régime de la régie directe, disposant d'une certaine autonomie sur le plan financier, mais non dotées d'une personnalité juridique propre. Entrent dans cette catégorie des services et ateliers tels que les Postes et Télécommunications, les Arsenaux, l'Imprimerie Nationale, etc. ;

— des établissements publics industriels et commerciaux, qui bénéficient de la personnalité juridique et qui, tout en restant soumis au contrôle financier de l'Etat disposent d'une large autonomie financière. L'Office National Interprofessionnel de l'Azote « O.N.I.A. » et l'Office National Interprofessionnel des Céréales « O.N.I.C. » en sont deux exemples.

b) **Les entreprises nationalisées** sont dotées de la personnalité juridique et d'une autonomie financière et de gestion très large. Elles intéressent des secteurs stratégiques ou particulièrement importants dans l'économie nationale. Les mines (Houillères Nationales), la construction automobile (Renault), le crédit (nationalisation de la Banque de France et de quatre grandes banques de dépôts en 1945), les assurances, l'énergie (Gaz de France, Electricité de France, pétroles et combustibles minéraux) et, en dernier lieu les transports aériens (Air France).

c) **Les exploitations mixtes** (sociétés d'Economie mixte). Leurs formes anciennes sont la concession et la régie intéressée qui faisaient de l'exploitant un associé gérant commandité et de l'Etat un associé commanditaire. A l'époque moderne, l'Etat marque une tendance de plus en plus accusée à tenir dans les exploitations mixtes un rôle d'associé majoritaire et à participer à la gestion des affaires auxquelles il s'intéresse.

2 LA RÉGLEMENTATION

L'Etat intervient encore dans la vie économique en réglementant certains domaines :

Le commerce extérieur.
Contrôle des importations et des exportations ainsi que contrôle du change en vue de maintenir l'équilibre de la balance des paiements.

Les prix.

Certains prix sont fixés librement mais d'autres peuvent être réglementés. La taxation des prix est une mesure prise par le gouvernement lorsque les prix ont tendance à augmenter trop fortement ou que des événements extérieurs sont susceptibles de provoquer des hausses injustifiées.

La taxation consiste pour le gouvernement à fixer autoritairement, par voie réglementaire le prix de chaque produit.

Le gouvernement a la possibilité de fixer un prix limite ou plafond à chaque stade de la distribution (production, détail...) ou encore de fixer pour le détaillant la marge bénéficiaire.

La réglementation des prix peut encore stipuler que les prix d'un ensemble de produits ne peuvent pas augmenter de plus d'un certain taux de hausse par rapport à une date de référence.

Les salaires.

L'Etat fixe le salaire minimum (salaire minimum de croissance) (S.M.I.C.).

Il fixe le salaire des fonctionnaires mais peut aussi intervenir en qualité d'arbitre dans les conflits sociaux. Dans certains cas il peut bloquer les salaires. Le blocage des salaires est une mesure autoritaire prise par le gouvernement, dans des périodes exceptionnelles et pour une durée très limitée, qui consiste à interdire toute augmentation de salaire que l'employeur serait pourtant tenté d'accorder espérant répercuter sur les prix l'accroissement de ce coût.

Le blocage des salaires entre dans un plan d'austérité ou de redressement économique. Il accompagne quelquefois les mesures de blocage des prix.

L'Etat intervient encore en matière agricole (soutien des prix et en matière de crédit pour contrôler l'équilibre monétaire.

3 LES ACTIONS CONCERTÉES ET SPÉCIFIQUES

Ces interventions ont pour but d'orienter, de soutenir, d'encourager ou de décourager certaines activités déterminées : la production de certains produits agricoles (céréales, vignes, alcools, bétail), la recherche scientifique, la construction, l'aménagement

du territoire ; la décentralisation des entreprises, le remembrement, la recherche pétrolière.
Il intervient encore au moyen de **conventions** ou de contrats passés avec les entreprises pour réduire la hausse des prix, développer la productivité, etc.

4 LA PLANIFICATION

La planification est une méthode d'intervention de l'Etat qui consiste à définir :

— des objectifs cohérents ;
— des moyens de réaliser ces objectifs.

Le plan qui décrit objectifs et moyens porte sur plusieurs années : cinq ans en France. Il peut être **autoritaire** ou **indicatif.**

a) **Un plan autoritaire** (exemple l'U.R.S.S.) fixe des objectifs qui doivent être atteints sous peine de sanctions. Il prévoit les moyens mis à la disposition de chaque unité de production.

b) **Un plan indicatif** (exemple de la France) s'inscrit dans une économie moins centralisée, plus libérale. Il est le résultat d'une consultation des agents économiques concernés par sa réalisation. Il **indique** les objectifs à atteindre compte tenu des grands choix ou « options » des pouvoirs publics.

Pour la réalisation, chaque entreprise s'efforce de fixer ses **programmes** en fonction des indications données par le Plan.

En France, le gouvernement fixe les options. Le Commissariat Général au Plan avec l'aide de commissions où sont représentées les organes économiques de la nation et les organisations professionnelles prépare le plan. Le Conseil Economique et Social donne son avis, et le Parlement vote la loi d'exécution.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 50

Question :
Comment l'Etat peut-il réagir pour obtenir une stabilisation économique ?
Vous rechercherez les mesures contenues dans le plan de stabilisation établi en France en 1963.

8.
les problèmes de l'entreprise

LEÇON N° 51

L'ENTREPRISE DANS L'ÉCONOMIE NATIONALE

Dans une économie socialiste, l'unité de production où se rencontrent le capital collectif et le travail est l'**usine** ou plus généralement l'**établissement** qui est une **entité technique** organisée et gérée pour produire.
Dans l'économie capitaliste, l'entreprise est individualisée. Elle est une **entité** dont le patrimoine (biens meubles et immeubles au sens le plus large) est affecté à la réalisation d'un **profit.**

1 L'ENTREPRISE CAPITALISTE

L'entreprise capitaliste est le carrefour du travail, du capital privé ou public et des facteurs naturels.
Ce carrefour n'est pas seulement celui des facteurs de la production mais aussi le lieu géographique où se rencontrent ou, du moins, se comparent le marché des facteurs et le marché des produits, c'est-à-dire les éléments de l'offre et les éléments de la demande.
L'entreprise prend le risque de chercher à satisfaire les besoins qu'exprime cette demande : c'est un risque, en effet, car la combinaison des facteurs de production est chose délicate et coûteuse.

Lorsque le calcul a été bien fait, l'entreprise réalise un profit, c'est-à-dire un revenu évalué en termes monétaires qui accroît son patrimoine.

2 L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE

L'entreprise individuelle, généralement de taille plus faible est celle dont le chef d'entreprise est aussi **le seul propriétaire.** Ce dernier dirige lui-même son entreprise. *Exemple :* l'entreprise artisanale, commerciale, l'entreprise de construction, l'usine petite et moyenne... Dans ce cas, le propriétaire qui travaille peut cependant faire travailler des salariés.

3 L'ENTREPRISE SOCIÉTAIRE

L'entreprise sociétaire est celle dans laquelle le capital appartient à plusieurs propriétaires.

On distingue :

— **les sociétés de personnes** ou regroupements de personnes qui se connaissent bien et mettent en commun leurs ressources patrimoniales et leurs capacités personnelles ;

— **les sociétés de capitaux** qui concentrent les apports financiers importants de nombreuses personnes anonymes (sociétés anonymes).

L'essor de l'entreprise capitaliste à forme sociétaire est étroitement lié au développement de la société anonyme (loi du 24 juillet 1867) dont les caractéristiques essentielles sont :

— la liberté de constitution ;

— la responsabilité des actionnaires limitées aux apports ;

— la séparation de la propriété qui appartient aux actionnaires et de la direction qui est exercée par un Conseil d'administration et surtout par le Président-Directeur général.

La société anonyme a permis à l'entreprise capitaliste de réaliser le passage de l'industrie manufacturière au capitalisme industriel puis au capitalisme financier.

L'entreprise s'est donc dissociée en deux entités :

— une entité technique de production qui n'est pas nécessairement poussée vers le gigantisme ;

— une entité financière qui tend à une concentration croissante.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 31

Commentez les tableaux suivants :

I. — LA TAILLE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES EN 1970 (CHAMP = ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE (en %)

Taille des entreprises	Nombre d'entreprises	Effectif	Chiffre d'aff. hors taxe	Investissements
Salariés :				
2 000 et plus	0,5	38,6	45,1	61,6
De 1 000 à 1 999	0,6	7,5	8,2	6,4
De 500 à 999	1,7	10,6	10,0	7,7
De 200 à 499	4,9	13,2	11,8	9,2
De 100 à 199	6,8	8,6	7,2	4,5
De 50 à 99	12,7	8,1	6,8	4,0
De 20 à 49	31,1	9,0	7,3	4,8
De 6 à 19	41,7	4,4	3,6	2,3
Ensemble	**100,00**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

II. — LES 20 PLUS GROS CHIFFRES D'AFFAIRES MONDIAUX EN 1974

Firme - Pays - Secteur	Chiffre d'aff. millions $	Milliers de salariés
1. Exxon, États-Unis, pétrole	42 061	133
2. Royal Dutch-Shell, G.B./Pays-Bas, pétrole ..	33 037	164
3. General Motors, É.-U., automobile	31 550	734
4. Ford Motor, États-Unis, automobile	23 621	464
5. Texaco, États-Unis, pétrole	23 255	76
6. Mobil Oil, États-Unis, pétrole	18 929	73
7. BP, Grande-Bretagne, pétrole.....	18 269	68
8. Standard Oil of California, États-Unis, pétrole	17 191	39
9. National Iranian Oil, Iran, pétrole	16 802	50
10. Gulf Oil, États-Unis, pétrole	16 458	53
11. Unilever, G.-B./Pays-Bas, alimentation, chimie	13 667	357
12. General Electric, États-Unis, constructions électriques	13 413	404
13. IBM, États-Unis, informatique	12 675	292
14. ITT, États-Unis, télécommunications	11 154	409
15. Chrysler, États-Unis, automobile	10 971	256
16. Philips, Pays-Bas, constr. électriques	9 422	412
17. U.S. Steel, États-Unis, sidérurgie	9 186	188
18. Standard Oil (Ind.), É-U, pétrole	9 085	47
19. Cie Fse des Pétroles, France, pétrole	8 909	27
20. Nippon Steel, Japon, sidérurgie	8 844	98
39. Elf, France, pétrole	5 900	22
44. Renault, France, automobile	5 342	206

LEÇON N° 52

LA CONCENTRATION DES ENTREPRISES

L'époque est révolue où les gouvernements considéraient avec réticence les concentrations d'entreprises, avec le souci de veiller au maintien d'un marché concurrentiel ou simplement d'éviter la formation d'ensembles économiques puissants susceptibles de constituer des états dans l'Etat.
De plus, l'ouverture des frontières et la multiplication des échanges entre les nations et les continents amènent les pays occidentaux à faire de plus en plus de comparaisons et à découvrir que leurs entreprises les plus puissantes apparaissent modestes à côté des géants de l'industrie et du commerce mondiaux.

1 LES ASPECTS DE LA CONCENTRATION

On distingue la concentration horizontale et la concentration verticale :

A. — La concentration horizontale est un groupement d'entreprises exploitant des unités de production situées à un même stade de la production (sur un même plan horizontal) ou, simplement, des unités de production non complémentaires les unes des autres, ou encore des unités de production non étroitement liées sur le plan économique. C'est davantage une concentration financière qu'une concentration technique, qui offre notamment l'avantage, pour les dirigeants des entreprises ainsi rapprochées, de les assurer contre les risques d'une mono-industrie (ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier).

B. — La concentration verticale est un groupement d'entreprises exploitant des unités de production situées à des stades différents et complémentaires de la production (sur une même ligne verticale). On emploie également à ce propos le mot « intégration », car chacune des unités de production est intégrée dans un ensemble où elle a son rôle à jouer. C'est surtout, une concentration technique qui tend à contrôler, pour un secteur de production déterminé, aussi bien l'amont (approvisionnement en matières premières) que l'aval (débouchés et marchés de produits concurrents ou substituables).

Les deux formes de concentration coexistent fréquemment et il ne convient pas de les opposer l'une à l'autre afin d'en marquer les différences essentielles : plan technique, plan financier.

2 LES AVANTAGES TECHNIQUES DE LA CONCENTRATION

La supériorité économique de la grande entreprise est particulièrement nette aujourd'hui et tend à s'accentuer chaque jour, car le progrès technique relève le seuil de l'efficience minimale des unités de production. La compétition économique exige, des entreprises, des gains de productivité de plus en plus importants. Aujourd'hui, l'unité sidérurgique doit, pour demeurer quelque temps compétitive encore, avoir une capacité de production de l'ordre de 10 millions de tonnes par an, alors qu'un chiffre de 3 à 4 millions de tonnes était considéré, il y a peu d'années, comme très satisfaisant. Or, seule la concentration permet d'envisager des investissements qui resteraient, sans elle, hors de portée des entreprises de taille plus modeste.

Les avantages de la concentration ne sont pas moindres dans le domaine de la commercialisation des produits, qu'il s'agisse de l'étude de marché préalable à la fabrication d'articles nouveaux, de la publicité qui accompagne leur lancement ou de la force de pénétration que représente un réseau solidement implanté dans le pays et à l'étranger. En effet, c'est la vente qui commande la production et la consommation de masse est nécessaire pour stimuler la production de masse qui permet de tirer le meilleur profit de la concentration des moyens que réclame la fabrication en grandes séries.

3 LES AVANTAGES FINANCIERS DE LA CONCENTRATION

Sur le plan financier, la concentration, qu'elle soit verticale, horizontale ou mixte, comporte des avantages peut-être plus déterminants encore que sur le plan technique.
Dans le domaine du financement des investissements les grandes entreprises sont seules à pouvoir accéder au marché financier, soit en obtenant l'introduction de leurs actions en Bourse, soit en étant autorisées à émettre des emprunts. Les concours à court, moyen et long terme que leurs banquiers leur consentent sans trop de réticence, sont assortis de conditions moins onéreuses que celles qui sont appliquées à des entreprises de plus petite taille, offrant moins de garanties aux créanciers et, surtout, ne possédant pas le même pouvoir de négociation.

4 LES INCONVÉNIENTS DE LA CONCENTRATION

Ils se situent surtout sur le plan social. Toute opération de concentration s'accompagne, quasi inévitablement, de licenciements, déclassements, déplacements de personnel et réclame, à tout le moins, un effort de réadaptation, parfois même de reconversion, de la part d'une partie des travailleurs qu'elle affecte. Dans certains cas, certes, la concentration en rendant possible la construction de nouvelles unités de production, permet des créations d'emplois supplémentaires. Dans d'autres, cependant elle entraîne un chômage temporaire et partiel.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 52

Donnez des exemples de concentrations verticales et de concentrations horizontales.

LEÇON N° 53

LES GRANDES UNITÉS INTERTERRITORIALES (G. U. I.)

On désigne sous le terme de grande unité interterritoriale une entreprise de dimensions gigantesques dont l'activité se développe par-delà les frontières nationales. Une telle entreprise est dite encore « multinationale » ou « transnationale ».
A côté des intérêts considérables qu'elles mettent en cause, de l'importance de leur capital, elles sont également à l'origine d'investissements en équipements et en usines d'un montant très élevé qui n'est pas sans conséquence sur les mouvements internationaux de capitaux.

1 ACTIVITÉ DES ENTREPRISES INTERTERRITORIALES

L'entreprise interterritoriale est une entreprise géante qui est spécialisée dans une activité déterminée : raffinage du pétrole (Shell), fabrication de calculateurs électroniques (IBM), etc.
Elle dispose de réseaux mondiaux de fabrication et de distribution. Elle est dirigée par des « Etats-Majors » composés d'équipes multinationales. Elle possède des sièges et des « Directions » dans toutes les grandes capitales des pays occidentaux.
Elle tend à devenir un Etat au-dessus des Etats et des Nations. En même temps, sa propriété tend à devenir internationale.

2 RISQUES DES G.U.I.

Les G.U.I. constituent un danger et comportent des risques. Le danger est qu'elles réussissent à prendre le contrôle d'une partie importante des industries de base des pays où elles vivent.

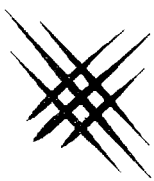
Les gouvernements des nations surveillent alors leurs objectifs et leur activité qui ne correspondent pas toujours à l'intérêt national du pays où elles opèrent.
Le risque pour elle est aussi que les pouvoirs publics ne s'efforcent de réduire leur indépendance et n'entravent leur indépendance.

3 ROLE DES G.U.I.

Les G.U.I. présentent pour l'activité économique des pays où elles s'installent des apports non négligeables :

— elles contribuent à l'accroissement du produit territorial ;
— elles contribuent à la création d'emplois ;
— elles assurent la distribution de salaires généralement élevés ;
— elles augmentent par leurs contributions les rentrées fiscales ;
— elles distribuent des bénéfices aux actionnaires nationaux qui participent à la propriété de leur capital.

De plus, la diversification géographique de leur activité diminue les risques évoqués ci-dessus.
Les grandes unités interterritoriales contribuent au progrès technique et au développement des économies nationales.
On estime que, dans une vingtaine d'années, le monde des affaires et de l'industrie sera dominé par plus de 300 sociétés géantes de dimension internationale.



LEÇON N° 54

L'ENTREPRISE ET LA DOMINATION DES MARCHÉS

L'entreprise artisanale s'efforce de satisfaire la demande en répondant aux commandes.
L'entreprise industrielle et commerciale moderne s'efforce de conquérir la totalité d'un marché puis de le dominer.
Elle peut y parvenir en augmentant sa dimension, en adoptant une stratégie comportant notamment un programme de publicité.

1 LA CONQUÊTE DU MARCHÉ

Conquérir le marché c'est réussir à satisfaire la totalité, ou presque, de la demande exprimée. Cette conquête suppose la croissance de l'entreprise (voir leçon n° 59). Cette croissance peut être obtenue par le développement interne, mais aussi par l'**absorption** d'entreprises concurrentes ou par la **fusion** avec une entreprise ayant le même type d'activité et la même puissance.
Ce mouvement aboutit à la concentration du marché. *Exemples :* dans le mobilier, Ségalot et les Galeries Barbès ; dans l'industrie automobile, Citroën et Panhard puis Citroën et Fiat, etc.

2 LA DOMINATION DU MARCHÉ

La concurrence étant réduite, la conquête du marché étant réalisée, encore faut-il pour l'entreprise qui triomphe dominer ce marché et imposer sa volonté aux acheteurs.

Les moyens de cette domination sont dans le **marketing** qui est l'art de prendre des **décisions** en matière commerciale. Ces décisions sont relatives à la mise en fabrication, à la mise en vente, à la quantité, au prix et aussi aux investissements nécessaires. Il y a lieu d'observer que l'objectif dépasse largement la seule réalisation d'un bénéfice résultant d'un chiffre d'affaires plus important : la stratégie même de l'entreprise est en cause.

Le marketing se décompose en plusieurs opérations :

I. — L'étude du marché.
Celui-ci consiste à répondre à des questions multiples :

A. — **La demande du marché.** Elle doit être appréciée qualitativement et quantitativement par une enquête sur échantillon représentatif :

1. Le pouvoir d'achat pour la demande solvable :
— étude des revenus de la clientèle ;
— étude de la propension à consommer.

2. Les besoins actuels de la clientèle en produits actuels et en produits nouveaux.

3. Importance quantitative de la clientèle, localisation, perspectives d'évolution, étude de la structure de la clientèle (jeune, âgée, active...).

4. Les goûts, les désirs (la « demande est fille du désir »).

5. Niveau intellectuel et perméabilité à la publicité. Quelle nature de publicité ?

B. — **L'offre du marché** (produire ce qui est demandé) :

1. Produit-on ce qui est demandé ?

2. Qui produit ? Etude de l'offre des autres entreprises : « la concurrence ». Quelle quantité ?

3. Calcul des coûts de production de la concurrence et de l'entreprise en question.

4. Existence pour un produit donné des produits de substitution.

5. Capacité disponible de production des concurrents.

6. L'offre possible de produits nouveaux.

II. — L'établissement d'une stratégie de l'entreprise.
Il est plus facile et plus « rentable » de produire ce qui est demandé dès lors que l'on est bien renseigné sur la vraie nature de la demande.

A. — **Les avantages pour l'établissement d'une stratégie d'entreprise.** C'est en connaissance de cause que la décision sera prise en ce qui concerne :

1. La quantité à produire suivant un calendrier établi en fonction des carnets de commande.

2. L'investissement nécessaire à la production.

3. L'embauche de main-d'œuvre.

4. Les modalités d'une campagne publicitaire.

5. L'établissement d'un plan de financement et d'un plan de trésorerie.

6. La mise en place des produits avant le jour du lancement à un prix déterminé.

B. — **Les limites de la technique.**

1. L'étude de marché est un travail complexe mettant en cause de nombreuses variables. Des erreurs d'appréciation sont possibles.

2. Les véritables motivations du consommateur sont difficiles à saisir.

3. Les conditions du marché pouvant évoluer rapidement tant du côté de la demande que de l'offre concurrentielle.

La domination du marché par le vendeur n'est pas forcément désavantageuse pour le consommateur mais encore faut-il que les actions publicitaires ne soient pas abusives : l'étude de marché s'appliquerait alors à définir une demande artificiellement modelée sur des besoins préalablement provoqués par les vendeurs.

LE PARTAGE DU MARCHÉ FRANÇAIS DE VOITURES PARTICULIÈRES (1970-1973-1974)

	1970 Milliers	1973 Milliers	1974	
			Milliers	%
Voitures françaises ...	**1 040**	**1 383**	**1 251**	**82,1**
dont : Chrysler France (Simca)	123	182	133	8,8
Citroën.....	231	326	285	18,7
Peugeot	278	346	279	18,3
Renault	406	525	549	36,0
Voitures allemandes .	**142**	**199**	**143**	**9,4**
dont : Audi-Auto Union	5	20	12	0,8
BMW	6	10	8	0,6
Ford Europe	62	75	49	3,2
Mercédès	10	14	13	0,8
Opel	34	41	29	1,9
Volkswagen	24	37	31	2,0
Voitures britanniques	**18**	**31**	**19**	**1,3**
dont : Austin.....	7	10	6	0,4
Morris	6	12	7	0,5
Voitures italiennes....	**82**	**92**	**78**	**5,1**
dont : Alfa Romeo.....	6	9	11	0,7
Autobianchi	9	12	11	0,7
Fiat	65	66	47	3,1
Innocente	—	2	6	0,4
Autres voitures étrangères	**15**	**41**	**33**	**2,2**
dont : DAF	7	10	7	0,5
Datsun	—	6	7	0,4
Total	**1 297**	**1 746**	**1 525**	**100,0**

Décrivez les efforts de **publicité** qui ont été faits dans le secteur de l'automobile.

LEÇON N° 55

L'ENTREPRISE PRIVÉE ET L'ÉTAT (SECTEUR PUBLIC)

L'entreprise dans la nation est, comme tout individu, soumise aux lois de la collectivité.
Son indépendance vis-à-vis de l'Etat est cependant plus ou moins grande suivant les régimes économiques.

1 L'ENTREPRISE ET LA RÉGLEMENTATION

La liberté d'entreprendre est un principe fondamental dans les économies occidentales. L'exercice de cette liberté est cependant limité par un certain nombre de règles qu'imposent la moralité, la liberté des autres, le monopole que s'arroge l'Etat (ou le Prince). C'est ainsi que la frappe des monnaies, la fabrication des billets de banque, la vente du tabac, sont des opérations interdites aux entreprises. De même pour des raisons de santé publique et d'équilibre mental le trafic de la drogue est prohibé. Certaines activités sont de plus réglementées (pharmacie) ou du moins le choix d'exercice doit être obtenu.
Enfin, l'entreprise est soumise aux règles imposées par l'Etat souvent avec l'accord du Parlement (prix, conditions de travail...)

2 L'ENTREPRISE ET LA CONCURRENCE DE L'ÉTAT

L'activité de production et de commerce n'est plus réservée aux entreprises privées : l'Etat réalise, par le secteur public, une concurrence réelle.

La justification du secteur public se trouve dans la recherche de l'utilité générale et, ce qui n'est pas forcément la même chose, de l'optimum économique. La difficulté d'apprécier sans parti pris les conceptions que l'on peut avoir du rôle de l'Etat et des règles de fonctionnement des exploitations publiques tient à ce que l'intérêt général ne se confond pas avec l'utilité publique, ni avec les intérêts privés.

C'est ainsi qu'il est très aventuré de dire qu'une entreprise publique doit vendre ses services ou ses produits au plus juste prix de manière à ne réaliser ni bénéfices ni pertes. En fait, il ne faut pas considérer les bénéfices ou les pertes d'une exploitation publique avec l'œil que l'on porte sur les résultats des entreprises privées. L'entrepreneur privé assume seul le bénéfice ou la perte de son entreprise tandis que les bénéfices ou les pertes d'une exploitation publique sont répartis sur la Communauté tout entière. Dès lors il n'est pas anormal que la S.E.I.T.A. enregistre des bénéfices parce que le tabac, considéré comme un superflu, est vendu plus cher que son juste prix : ces bénéfices qui sont versés au budget national, représentent en quelque sorte une redistribution partielle du revenu des fumeurs au profit de la Nation tout entière. De même il n'est pas anormal que le déficit d'exploitation de la S.N.C.F., qui représente un « cadeau » fait aux usagers, soit couvert par des ressources budgétaires, c'est-à-dire par l'ensemble de la Nation, parce que la modération du prix des transports ferroviaires présente pour l'économie une utilité incontestable. Il ne faut donc pas considérer les exploitations déficitaires comme des « tonneaux des Danaïdes » ni les exploitations bénéficiaires comme un impôt déguisé mais seulement comme des instruments de redistribution du revenu national ayant la particularité d'intéresser, dans l'un ou l'autre sens, des catégories déterminées d'usagers.

3 L'ENTREPRISE PRIVÉE ET LE DIRIGISME DE L'ÉTAT

Le dirigisme économique n'est pas sans avantage dans la mesure où l'entreprise privée se trouve incapable de remplir sa mission ou la remplit mal ou au profit exclusif du capital et au détriment des autres facteurs de production.

Mais il possède des inconvénients :

— il réduit fortement l'initiative individuelle dont les bienfaits ne sont pas négligeables ;
— il écarte la contrainte du marché ;
— il repose sur des évaluations et des calculs d'une administration centralisée souvent mal informée et qui est rarement sanctionnée pour ses erreurs ;
— il tend à éliminer la notion de coût ;
— l'équilibre de l'économie repose sur des appréciations de technocrates qui n'ont pas les moyens d'assurer les ajustements.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 55

Question :
Les mouvements de concentration peuvent-ils être un danger pour l'Etat ?
Dans l'affirmative, quels sont les moyens dont dispose l'Etat pour s'opposer à ces concentrations ?

LEÇON N° 56

LES RELATIONS HUMAINES DANS L'ENTREPRISE

Dans les petites entreprises le problème des relations humaines ne se présente pas avec la même gravité que dans la grande entreprise. Dans les premières, en effet, le « patron » travaille en compagnie de ses ouvriers ou employés. Des liens étroits se créent automatiquement, bons ou mauvais. Dans ce dernier cas la poursuite de toute collaboration devient impossible et le contrat de travail doit prendre fin fatalement.

Dans la grande entreprise, directeurs, cadres et personnel d'exécution sont rarement en contact. C'est alors que les relations humaines doivent être organisées car le contrat de travail ne les prévoit pas forcément.

Les relations humaines se développent notamment à propos des conditions de travail mais aussi dans le cadre de la participation. Les comités d'entreprise et les délégués du personnel jouent ici un rôle important.

1 LES CONDITIONS DE TRAVAIL

Les dirigeants de l'entreprise ont intérêt à créer de bonnes conditions de travail et une « ambiance » aussi agréable que possible.

Ils peuvent y parvenir en organisant :

— le confort des postes de travail (élimination du bruit, éclairage, aération, facilités pour la détente et le repos...) ;

— les communications rapides et l'information au sein de l'entreprise à tous les niveaux de la hiérarchie et de l'exécution ;
— un service du personnel qui recueille les revendications, les suggestions et les étudient rapidement.

Ils réussiront ainsi à réduire l'absentéisme, le mécontentement et à améliorer la productivité du travail.

2 LES DÉLÉGUÉS DU PERSONNEL

Ils doivent exister dès que le nombre des salariés est supérieur à 10. Elus par le personnel, ils ont pour mission de présenter ses revendications individuelles ou collectives ainsi que les réclamations.

3 LES COMITÉS D'ENTREPRISE

Ils ont été institués en 1945 et doivent exister dans les entreprises d'au moins 50 salariés.

Les comités d'entreprise ont pour principal rôle la gestion des œuvres sociales mises sur pied au sein des entreprises, soit à titre bénévole, soit le plus souvent, en vertu d'obligations légales : cantines, crèches, répartition des bourses d'études au profit des enfants du personnel, gestion des associations sportives, culturelles, colonies de vacances, attribution des logements réservés aux membres du personnel, etc.

Leur autre rôle, moins connu, est d'exprimer les souhaits et l'avis du personnel en ce qui concerne l'approbation du bilan et des comptes de fin d'exercice, la répartition des bénéfices disponibles, la marche générale et l'orientation de l'entreprise. Bien que les dirigeants de l'entreprise ne soient pas tenus de suivre les avis ainsi exprimés au nom du personnel, il va de soi qu'ils ne sauraient les méconnaître trop systématiquement sans encourir les conséquences toujours mauvaises d'une détérioration des rapports entre le personnel et la direction. Aussi les chefs d'entreprises sont-ils de plus en plus conscients de l'existence et de l'utilité des comités d'entreprise dont les suggestions sont, bien souvent, l'origine de progrès sociaux, plus rarement de progrès techniques.

4 LES SYNDICATS

Le rôle des syndicats est d'intervenir dans la défense des intérêts des salariés en matière de fixation du taux des salaires et des conditions du travail et de l'emploi.

L'action des organisations syndicales de salariés se mesure sur le niveau des salaires, sur le niveau de l'emploi, sur l'organisation des discussions revendicatives et sur les institutions sociales et politiques. Leur action peut consister à maintenir le niveau de l'emploi. On a vu des grèves de protestation à la suite de licenciements. Pour maintenir l'emploi, c'est-à-dire une quantité de travail convenable pour tous, on a vu les syndicats lutter contre la pratique des heures supplémentaires ou contre l'introduction de travailleurs étrangers.

Les syndicats ont réussi à faire plus ou moins admettre le contrat collectif de travail. Ce contrat de travail n'est plus individuel. Il est discuté collectivement par le patron et les syndicats. Les travailleurs individuels ne peuvent qu'y adhérer. Les discussions aboutissent à des conventions collectives, valables pour toute une profession, qui règlent les rapports entre employeurs et travailleurs et fixent les taux de salaires.

Les organisations syndicales s'efforcent également d'agir sur les institutions soit pour les protéger, lorsqu'elles les jugent favorables à leurs intérêts, soit pour les réformer dans le sens de l'amélioration de la condition sociale, soit encore, sous l'inspiration d'une tradition révolutionnaire, pour tenter de les renverser.

Mais l'action syndicale porte avant tout sur la revalorisation du salaire nominal. Les salariés sont sensibles à l'augmentation de leur fiche de paye : ils se rendent compte beaucoup plus tard que cette augmentation purement nominale ne rétablit pas leur pouvoir d'achat, c'est-à-dire le niveau réel de leur revenu.

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 56

Question : Quelles formes l'aide sociale peut-elle prendre dans une entreprise ?

LEÇON N° 57

LES STRUCTURES DE L'ENTREPRISE

La structure de l'entreprise, c'est-à-dire l'organisation hiérarchique qui assure la transmission des ordres, est variable selon l'importance de l'entreprise et son caractère plus ou moins familial.

1 LA PETITE ENTREPRISE

Dans la petite entreprise, le patron, qui est aussi le propriétaire, possède les aptitudes techniques. Il commande. Il est partout. Il contrôle tout.

2 LA GRANDE ENTREPRISE

Le type même de la grande entreprise est la société anonyme. La structure est alors la suivante :

1. L'Assemblée générale, composée des propriétaires du capital est sensée diriger l'entreprise. N'ayant pas les compétences techniques nécessaires elle délègue son pouvoir à un **Conseil d'administration.**

2. Le Conseil d'administration élu parmi les propriétaires (Assemblée générale) est composé de personnes aptes davantage à surveiller et à contrôler la gestion (bénéfices) de l'entreprise que l'exécution de la production. Le Conseil d'administration désigne son Président qui est souvent le Directeur général de l'entreprise.

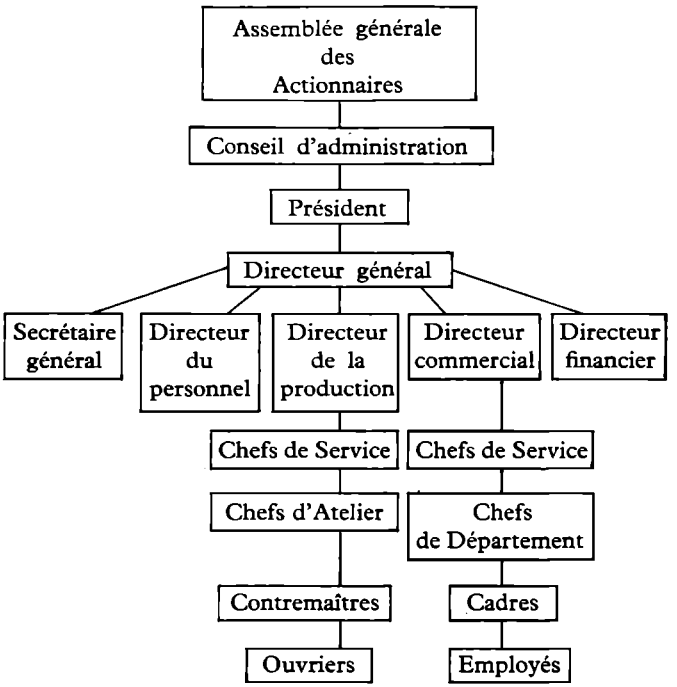
3. Le Directeur général. Il peut être nommé par le Conseil d'administration pour assurer le **fonctionnement technique** de l'entreprise et il reçoit alors les ordres du Président. Il est assisté par des directeurs spécialisés dans des fonctions précises et par le secrétaire général.

4. Les cadres supérieurs (directeurs, chefs de service, secrétaire général) sont des salariés dont dépend l'organisation et la bonne marche de l'entreprise.

5. Les cadres moyens sont chargés de transmettre les décisions et de les faire appliquer.

6. Le personnel d'exécution (employés, ouvriers...).

Le schéma structurel de l'entreprise est alors le suivant :

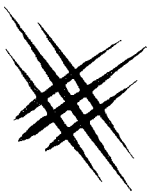


TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 57

Dans son ouvrage « Administration industrielle et générale », Fayol distingue six fonctions principales dans les entreprises industrielles :

— la fonction administrative ;
— la fonction financière ;
— la fonction comptable ;
— la fonction commerciale ;
— la fonction technique ;
— les fonctions sécurité et sociale.

A l'aide de ces six fonctions efforcez-vous de faire un organigramme de la structure d'une entreprise industrielle.



LEÇON N° 58

L'INTÉRESSEMENT DES TRAVAILLEURS AUX RÉSULTATS DE L'ENTREPRISE

L'intéressement des travailleurs aux résultats de l'entreprise repose sur un principe qui consiste à transformer « un bénéfice non distribué en salaire non distribué ».

1 LE SYSTÈME

Le système a été organisé par l'ordonnance du 17 août 1967 et le décret du 19 décembre 1967. Y sont soumises les entreprises quelles que soient leur nature et leur forme juridique employant plus de 100 salariés, ce qui représente 4 à 5 millions d'intéressés.

2 LES MODALITÉS

Le décret précise les modalités de calcul, de répartition et de gestion de la réserve spéciale de participation que doivent constituer les entreprises.

Cette réserve est égale à la moitié du chiffre obtenu en appliquant au montant des bénéfices nets (après impôts et rémunération à 5 % des capitaux propres) le rapport des salaires à la valeur ajoutée de l'entreprise.

La répartition entre les salariés est calculée proportionnellement au salaire perçu — qui n'est retenu qu'à concurrence de quatre

fois le plafond soumis aux cotisations de la Sécurité Sociale — le droit acquis annuellement de chaque salarié étant limité en tout état de cause, à la moitié de ce plafond.
Les sommes allouées ainsi aux salariés sont, en principe, bloquées pour cinq ans maximum, sauf possibilités de retrait en cas de décès, d'invalidité, de licenciement, de mariage, de mise à la retraite.

3 LES PLACEMENTS

Trois modes de placement sont proposés aux salariés pour la gestion des fonds :
— attribution d'actions ou de parts d'actions de l'entreprise ;
— affectation à un fonds consacré à l'investissement, la créance des salariés étant alors matérialisée par des obligations ou comptabilisée en comptes courants bloqués ;
— versement à des organismes de placement extérieurs à l'entreprise ou à des plans d'épargne d'entreprise à cinq ans minimum en vue de la constitution d'un portefeuille de valeurs mobilières.

TRAVAIL PRATIQUE -

Question : Les textes législatifs et réglementaires sur l'intéressement des travailleurs aux résultats de l'entreprise prévoient plusieurs modes de placement des sommes allouées aux salariés.
Indiquez les avantages et les inconvénients de chaque solution.

LEÇON N° 59

LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

D'une manière générale, la croissance est l'augmentation des dimensions d'un corps ou d'un ensemble. L'idée de mesure est sous-jacente. La croissance se traduit non seulement par l'accroissement des « quantités » ou des « volumes », mais par une modification de la structure de ces quantités ou volumes à l'intérieur de l'ensemble examiné.
La croissance pour l'entreprise se traduit par une augmentation de ses dimensions et par conséquent de son activité qui se mesure à son chiffre d'affaires résultant de sa production.

1 LES CAUSES DE LA CROISSANCE

La croissance de l'entreprise est la conséquence de :
— l'accroissement du potentiel de production, c'est-à-dire du capital et des effectifs de main-d'œuvre ;
— l'élargissement de la demande ;
— la nécessité de la production de masse.

2 MANIFESTATIONS DE LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

La croissance de l'entreprise se manifeste par l'accroissement du nombre des produits fabriqués (nouvelles fabrications).
Cet élargissement se traduit soit par la mise en fabrication de produits nécessaires à sa production (prise en charge de la consommation intermédiaire), soit par intégration de sa production originelle dans de nouvelles productions ; la fabrique de briques qui entreprendrait la construction de maisons.

3 LES MOYENS DE LA CROISSANCE

Ils consistent en :

— l'acquisition de nouveaux capitaux ;
— l'absorption d'autres entreprises ;
— la fusion avec d'autres entreprises.

Tous ces moyens aboutissent à une plus forte concentration des capitaux.

4 LES EFFETS DE LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

1. La croissance d'une entreprise peut avoir pour conséquence la décroissance d'une autre ou de plusieurs autres. Dans ce cas la croissance de l'économie tout entière n'est pas évidente.

2. La croissance d'une entreprise obtenue par la concentration des capitaux se traduit par une plus forte concentration du marché. Cela n'est pas sans effet sur l'économie de la nation mais n'entraîne pas forcément la croissance du produit national.

3. La croissance des entreprises favorise cependant la croissance du produit national.

4. La croissance de l'entreprise se traduit par des concentrations en main-d'œuvre, par de vastes installations. On passe de l'atelier à l'usine puis aux vastes « complexes ». La grande entreprise élimine la petite ou la moyenne.

5. La croissance des entreprises, la concentration de la production favorisent la réduction des coûts et peuvent entraîner la hausse des prix.

6. La croissance des entreprises entraîne de nombreux avantages (diversification des produits cependant fabriqués en série, meilleure utilisation des facteurs de production notamment de la main-d'œuvre, possibilité de financer la recherche technique).

TRAVAIL PRATIQUE - LEÇON N° 59

Question : Cherchez dans l'économie française des exemples de croissance d'entreprise par :

— développement interne ; — absorption ; — fusion.

Quels sont les buts d'une telle recherche de croissance ?

LEÇON N° 60

LA FINALITÉ DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DE L'ENTREPRISE

Le but de l'entreprise privée est de produire pour satisfaire la demande des consommateurs.
Il est aussi de produire des bénéfices qui sanctionnent une bonne gestion et peut permettre d'accroître les revenus et le patrimoine.
Le but de l'entreprise publique est aussi de satisfaire les besoins de la collectivité et de contribuer ainsi à l'intérêt général qui est le profit de la collectivité nationale.
Le bénéfice peut exister dans toutes les entreprises capitalistes ou collectivistes : on l'appelle profit. Mais les modalités de sa répartition sont différentes dans les deux systèmes.
Dans les économies socialistes, le profit stimulant de l'activité est réparti suivant certaines normes entre tous ceux qui ont contribué à l'essor.
Dans les économies capitalistes, il reste la propriété du chef d'entreprise ou de la firme. L'entrepreneur individuel le conserve. La firme (généralement constituée en société) le répartit entre l'entreprise et les propriétaires ou actionnaires. La plus grosse part est conservée par l'entreprise et peut servir :
— à la constitution de réserves sans affectation immédiate déterminée ;
— au financement des besoins courants ;
— au financement d'investissements (autofinancement) qu'exige le développement des affaires ;

— au financement de la publicité, source de nouveaux profits ;
— au financement de la recherche technique ;
— à des dépenses de prestige.

Peu à peu, cependant, l'entrepreneur prend conscience de son rôle social et l'entreprise prend de ce fait une dimension plus humaine dans laquelle les problèmes ne sont pas forcément résolus.

Ainsi l'unité de base du capitalisme demeure l'entreprise animée par l'entrepreneur ou par un « collège » de dirigeants.

Mais entreprise et entrepreneur évoluent.

Tandis que l'entreprise doit changer d'échelle parce que la production devient l'affaire de toute la collectivité et donc de l'Etat, l'entrepreneur voit son rôle social s'accroître et sa fonction se démanteler.

La production ne devient pas seulement affaire d'Etat ; elle tend également à devenir affaire de l'Etat.

Ce dernier est en effet de plus en plus présent soit comme entrepreneur direct, soit par ses interventions, soit par la planification.

Enfin, la production n'a d'autre but, d'autre justification que de satisfaire des besoins, évidence que l'on énonce souvent par cette réflexion : « L'essentiel n'est pas de produire mais de consommer. »

Si le but de l'entreprise est de produire, la finalité de son activité économique la conduit alors vers le **progrès** auquel elle contribue largement.

Dépôt légal : 2e trimestre 1980 - N° d'Editeur C. 27777 - VI (D. c. VII)
Imprimé en France par Pollina - 85400 Luçon - N° 3155

DANS LA MÊME COLLECTION

- **L'ÉTUDE DE TEXTE LITTÉRAIRE**
  AU BACCALAURÉAT
- **LA COMPOSITION FRANÇAISE**
  en 100 dissertations
- **LE FRANÇAIS**
  en 1500 citations
- **LE COMMENTAIRE PHILOSOPHIQUE**
  AU BACCALAURÉAT
- **LA COMPOSITION PHILOSOPHIQUE**
  en 100 dissertations
- **LA PHILOSOPHIE**
  en 300 questions
- **LA PHILOSOPHIE**
  en 1500 citations
- **PETIT DICTIONNAIRE DE LA PHILOSOPHIE**
- **HISTOIRE**
  AU BACCALAURÉAT
  en 200 dissertations
- **GÉOGRAPHIE**
  AU BACCALAURÉAT
  en 300 dissertations
- **LA DISSERTATION ÉCONOMIQUE**
  AU BACCALAURÉAT B et G
- **L'ÉCONOMIE**
  AU BACCALAURÉAT G
  en 60 leçons
- **LA BIOLOGIE**
  AU BACCALAURÉAT C
  en 200 questions
- **LA BIOLOGIE**
  AU BACCALAURÉAT D
  en 200 questions
- **LA PHYSIQUE**
  AU BACCALAURÉAT CE
  (2 tomes, cours et applications)
- **LA PHYSIQUE**
  AU BACCALAURÉAT D
  (1 tome, cours et applications)
- **LA CHIMIE**
  AU BACCALAURÉAT CE
  (1 tome, cours et problèmes résolus)
- **PROBLÈMES-RÉSOLUS DE PHYSIQUE**
  TERMINALES CE
  (2 tomes)
  TERMINALE D
  (1 tome)
- **ÉLÉMENTS D'ALGÈBRE**
  AU BACCALAURÉAT CDE
- **TOME I:**
  Structures
- **TOME II:**
  Algèbre linéaire

COLLECTION DIRIGÉE PAR DENIS HUISMAN

170 046